

التطوير الذاتى للشخصية

الشخصية المتكاملة



أحمد عبد الصادق

أبرز كل
مهاراتك
ومزاياك

- تدريبات لتقوية الشخصية
- كيف تحقق الشخصية التي تحلم بها
- صناعة الذات قبل إدارة الذات
- تدريبات الشجاعة والتخلص من المخاوف
- كيف تتخلص من الأفكار السلبية

مكتبة النافذة

التطوير الذاتى للشخصية

الشخصية المتكاملة

mohamed khatab



التطوير الذاتى للشخصية

الشخصية المتكاملة

تأليف

أحمد عبد الصادق

الناشر

مكتبة النافذة

التطوير الذاتي للشخصية
الشخصية المتكاملة

أحمد عبد الصادق

الطبعة الأولى / ٢٠٠٨

رقم الإيداع ٢٠٠٨ / ٢٠٩١

الطبعة

دار طيبة للطباعة - الجيزة

كل الحقوق
محفوظة

الناشر: مكتبة النغدة

المدير المسئول: سعيد عثمان

الجيزة ٢ شارع الشهيد أحمد حمدي
الثلاثيني (ميدان الساعة) - فيصل

Tel: 37241803 Fax: 37827787

Mob: 012 3595973

Email: alnafezah@hotmail.com

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مقدمة

من أنا؟؟

ماذا أفعل فى هذه الدنيا؟؟

ماذا أعرف عن نفسى؟؟

لماذا خلقت؟؟

كيف أريد أسلوب حياتى، أهو بعيد عن الناس، أم وسط رحمة هذا العالم، أم فى عداد حاملى الرسالات؟؟

هذه الأسئلة وغيرها الكثير - التى تتفاوت من شخص لآخر - تحمل لنا العديد من الإجابات المريحة التى تضع النقاط على الحروف فى نفوسنا!!

يسؤال يطرحه بعض الناس وهم يتناسون أنهم يحملون فى داخلهم كينونة إنسانية هى من التعقيد الشئء الكبير .

الذات هى ما يملكه الشخص من مشاعر وأفكار وإمكانات وقدرات، وتطويرها يعنى استغلال ذلك كله الاستغلال الأمثل فى تحقيق الأهداف والآمال، وهذه القدرات فيها ما هو موجود فىك بالفعل، ومنها ما تحتاج أن تكتسبه بالممارسة والمران لفنون الكفاءة والفاعلية.

مرحلة اكتشاف الذات هى مرحلة خطيرة لأنها ترسم مسار الإنسان فى رحلته على هذه الأرض.. هذه المرحلة تتطلب من الإنسان أن يوقظ نفسه

بمعنى أن يتوقف لفترة قد تطول أو تقصر عن مجازاة هذا العالم المضطرب..
لحظات تطلب منه طرح أسئلة معينة على النفس.

الإنسان الناجح يسعى دوماً للتميز، والطريق لهذا التميز هو تطوير الذات.

فما هو تطوير الذات؟ وكيف يكون هذا التطوير؟

اقرأ هذا الكتاب.. وستجد رداً على كل تساؤلاتك.

تعرف على ذاتك

كلمة ردها الحكماء فى كل العصور من بوذا إلى المسيح إلى محمد ﷺ وسقراط وديوجينيس وغيرهم. . اعرف ذاتك، تعرف على ذاتك، تعرف على هويتك الحقّة خارج حدود هذا الجزء المرثى من جبل الجليد. من أنت حقاً؟

لا نطمح من وراء هذا أن نتعرف على الجذر الميتافيزيقى لوجودنا، فتلك مسألة ليست ملحة جداً، ولا هى باليسيرة على الإدراك، وربما لحكمة من الخالق لا يريد لنا أن نتعرف على سر وجودنا، ولكن هناك ما هو جدير بأن نتعرف عليه، وهو ميسور وبمتناول أيدينا كما وإنه مهم جداً لأى مهمات حياتية أو وجودية أرقى من هذا الوجود المادى الحيوانى المتواضع إلى حد كبير:

أن نتعرف على جوهرنا الذاتى الفردى، هويتنا الشخصية التى تميزنا عن غيرنا دون أن تفصلنا عن هذا الغير بمسافة كبيرة.

أن نتعرف على خصوصية شخصيتنا وسماتها العامة وتفصيلها الدقيقة الحاسمة المهمة فى أى تطور نرجوه.

الحقيقة ليس من سبيل لأى ارتقاء حياتى أو معرفى بغير إدراك الهوية الفردية ووعيتها بعناية، لماذا؟

لأنك لا يمكن أن تشتغل على أداة ما دون أن تتعرف عليها، أليس كذلك؟ لو أنك فكرت أن تشتري سيارة أو بيت أو غسالة أطباق فإنك بالضرورة يجب أن تتعرف على سمات شخصية هذه السيارة أو البيت أو تلك الماكينة

وبالتالى من خلال هذا التعرف يمكن أن تستعملها بشكل سليم، وتحقق من ورائها ما صبوت إلى تحقيقه من أغراض، فكيف وتلك الأداة هي نفسك وذاتك وكيانك الجسمانى والروحى والسيكولوجى...!

وإذا كانت المهمة التى نسعى لها بحجم وخطورة مهمة تفجير ينابيع الإبداع الكامنة فى داخلنا أو للارتقاء بمستوى حياتنا إلى ما فوق مستوى حياة الفئران التى يعيش فى جحرها الأغلبية منا، فإن التعرف الوثيق الحميم على الذات هو ضرورة ملحة جداً، وإلا كيف لذاتك أن تبضع وأنت جاهل بها كل الجهل أو نصفه.

حسناً... هنا سيسألنا الكثيرون ولا شك: من يتعرف على من؟ ثم كيف أتعرف على ذاتى وأنا أعيشها وأتصرف من خلالها وعلى تماس وثيق بها، فكيف تدعى أنى لا أعرفها؟

بالنسبة للشطر الأول من السؤال، نقول: إن من يتعرف على من، هو فى واقع الحال عملية إعادة تعارف بين العقل الواعى والعقل الفائق والعقل الباطن، عملية حوار صريح مفتوح بين مستويات الوعى الثلاثة معاً بحيث يمكن أن يتحدثوا جميعاً بلغة واحدة ويتفاهموا ويضيقوا فجوة الانفصال المرعب والزائف واللامبرر القائم بينهم.

بصوت عالٍ وبالصورة الحسية الحية، تقوم الأطراف الثلاثة بالتعارف على بعضها، والتعرف جميعاً على هذا الكائن الذى هو أنت، وإلى أين وصلت فى مشوارك الحياتى، وكم هى المسافة التى قطعتها على الدرب وأنت منفصل وللأسف عن وعيك الفائق أو حتى عن وعيك الباطن، الذى ليس له من منفذ للتعامل معك إلا عبر الأحلام التى لا تجد منك إصغاء.

المؤسف أن الأغلبية منا يعيش بمستوى واحد من مستويات الوعي، ولهذا نجد أننا نعاني من الاضطراب أو القلق أو التعثر في مسيرتنا الحياتية.

نحن نعيش غالباً في مستوى الوعي اليومي، ولا مجال وللأسف لا للعقل الباطن ولا للوعي الفائق أن يتدخل لتعديل مسارنا.

هذا التعارف أو الحوار الصريح الذي تشرع فيه من خلال مستويات وعيك الثلاثة: شخصيتك، وسمات هويتك الذاتية، وآفاق تقدمها، مهم غاية الأهمية لعملية إعادة برمجة مستقبلك، وبالتالي فإن هذا يعطى العقل الباطن المبرر للإدلاء بدلوه في عملية نموك وتطورك بشكل حاسم جداً.

أعظم عبقریات التاريخ على الإطلاق، كان ولا زال ليوناردو دافينشى، ودافينشى ذاته قال يوماً، وإذ بلغ نصف عمره، قال:

«لقد مشيت نصف عمري في طريق لم يكن أبداً طريقى»

تخيل دافينشى العظيم يعترف بأنه لم يكن يسلك دربه الحقيقي لما يفوق الخمس وأربعون عاماً، وها هو وعيه الفائق يتبه لهذا ويقوله بمتهى الجرأة..!

فكيف بنا أنا وأنت والملايين من الناس؟

إن الأغلبية منا لا تختلف كثيراً عن العظيم دافينشى فى السير فى طرق ليست بطرقنا الحقيقية، ولكنها تلك التى اختارها لنا وعينا الاجتماعى فى غفلة عن الوعي الفائق واللاوعى بذات الآن..!

إن كل ما نملك نحن البشر من خزين فى الخبرات والتجارب والممارسات جاءنا - كما أسلفنا - فى فترات باكرة من أعمارنا، وفى مراحل لم يكن وعينا فيها لذواتنا قوياً، وغالباً ما ظل هذا الوعي ضعيفاً بحكم الأنماط التربوية التى

نتلقاها فى الطفولة من الأهل والمعلمين ، وبالتالى فإن أسبقية التلقين والتخزين للمعلومات عن وعى هذه المعلومات أدى بنا إلى أن نستجيب بشكل تلقائى للانعكاسات الدماغية المختزنة فى اللاوعى ، وهنا يغدو وعينا وللأسف مجرد تابع ذليل للعادة والانعكاس الشرطى ، وهذا ما يحرمنا فرصة التدفق الإبداعى أو تنشيط القدرات الداخلىة الخفية العديدة الأخرى الموجودة فىنا ، ولهذا أرى أنه من المهم جداً جداً إعادة التعرف على الذات وربط مستويات الوعى المختلفة ببعضها برباط وثيق يحقق التوازن والانسجام الداخلى بين تلك المستويات ويفتح الباب واسعاً للعقل الباطن لإطلاق طاقاته الخلاقة الجميلة التى لم نحتاج لها للأسف لأننا مشغولون باجتراح خزائن السنوات الست الأولى مما نعرفه وجربناه وتعودنا عليه واطمأننا إلى أنه يحافظ لنا على حضورنا الاجتماعى وسط الناس فلا نستفهم ولا يؤذوننا .

وجميع هذا فى الغالب زائف ، فلا سعادة حقيقية بغير رقى حقيقى وحرية حقيقية فى تفجير كوامن الطاقات الداخلىة العظيمة السامية الموجودة فىنا .

من أنت؟

ما نعرفه جميعاً - كما أظن - هو أن أفضل إنتاجية يمكن أن تتحقق من أداة ما أو فكرة من الأفكار تتحقق على قدر تعرفنا على تلك الأداة أو تعمقنا بتلك الفكرة ، هذه حقيقة لا شك فيها ونراها جلية أمامنا فى كل المواقف .

أى مهنة تتعلمها اليوم ، ولتكن الطب مثلاً أو الهندسة ، ستغدو متفوقاً بها بعد عام أو عشرة على قدر كم التجارب والخبرات التى كونتها عبر ذلك الزمن الذى سلف ، وكلما ألمت بالمزيد والمزيد من الخبرات وقرأت أكثر وعشت أكثر

وتفاعلت مع هذا الذى قرأته وعشته، كلما ازدادت مهارتك، فقل عنك: مهندس بارع، أو محام رائع، أو طيب موهوب، وليس فى الأمر موهبة، ولكنها خبرة تكسبت بعناية وتداخلت فيها مستويات الوعى الثلاثة بشغف عالٍ، فصرت هذا الذى صرته.

ماذا يعنى لنا ونحن نتحدث عن التعرف على الذات ووعيتها؟

إنه يعنى فى الحقيقة الكثير جداً، فأنت تروم أن تحرر من الذات أقصى ما فيها من القدرات الجميلة الرائعة، وبالتالي فأنت ملزم بأن تتعرف على ذاتك بمتهى العناية ليتسنى لك أن تبعث الروح فى تلك القدرات المنسية الخيثة، وكلما تعمقت فى فهم ذاتك ووعيك الباطن وحققت التزاوج السلس المرن بين مستويات ووعيك، تسنى لك أن تحقق أكثر وأكثر من النتائج العظيمة.

أنا أنظر لمسألة الإبداع الفنى أو العلمى مثلاً وببساطة على أنه قدرة موجودة قائمة لدى كل واحد فىنا، إنها عندنا، فىنا فى الداخل، وكل ما نحتاجه أن نطلقها ونحررها، وتلك مسئوليتنا أولاً وليست مسئولية أى من كان.

برنامج التعرف على الذات:

تذكر ولا شك اليوم الذى قررت فيه أن تشتري بيتاً أو سيارة أو أن تتزوج مثلاً أو حتى وأنت تستعد لمجيء طفلك الأول، ماذا فعلت فى أى من هذه الأنشطة؟

ببساطة جلست إلى نفسك وشرعت بالتحدث مع ذاتك أو الكتابة المفصلة عن هذا الذى تريد شراءه، أو تنتظر الزواج منها أو تتوقع مجيئه عقب زيارة قصيرة للمستشفى (الطفل).

إن لم تفعل هذا لقلت لك إنك لست سعيداً بهذا الذى تبدو وكأنك تريده، أو إنه مفروض عليك من قوة أكبر خارج إطار إرادتك، وإلا أوليس من الواجب أن أعرف نفسى بنفسى، بتفاصيل الآتى وسماته وخواصه والآفاق المتوقعة منه، وما هى رغباتى بشأنه و... و... إلخ.

عملية الكتابة التفصيلية أو الحوار الذاتى بإشراك مستويات العقل المختلفة، هى ضرورة ملحة لوعى الآتى، وعى التغيير، وتكثيف للسعادة والفائدة والمتعة من وراء هذا الجديد، ولو لم يحصل شيء من هذا لما حصل تغيير حقيقى فى حياتك، لأن التغيير الحقيقى - عزيزى القارىء - هو هذا التغيير الذى نعيه بأرواحنا، ونحسه بعمق ونستنشقه ونتلمسه ونتملى به، فتحصل متغيرات شعورية جميلة جداً تنعكس عافية على صحتنا النفسية والجسمانية بذات الآن.

الحوار مع الذات والكتابة، هما عمليتا تذوق ورصد وتحسس للنعمة، إنها عملية تأمل عميق جداً لهذا الذى نوشك أن نناله، بغير هذا لا يكون لما نلناه متعة وجدوى، وما أسرع ما يختفى بريقه، ليخلف لنا ربما طعم المرارة.

هذه العملية الداخلية التى تحصل فى ذهنك وبيتك، هى عملية مبدئية تسبق ربما معاينة الشيء الذى تود اقتناؤه، أو قد تحصل وأنت تتأمل الشيء ذاته بحضور أهل العروس أو صاحب البيت أو الطيبة المولدة لرضيعك.

ذات الأمر أتمناه لك فى البرنامج أدناه، أن تتأمل ذاتك بعمق وتعيها وتتعرف عليها بعناية شديدة، تلمسها وتحسها وتحلم لها وبها وتنسبها إليك، كما تنسب طفلك إليك، وتحببها بالأسماء الجميلة الجديدة التى تجد لنفسك هوى فيها، ثم تتابع المشوار لاحقاً مع ذات أو أداة أحسنت اختيارها وتعاطفت معها وأحببتها وأحبتك.

حسناً. . وأنت تقرأ هذا الآن وأظنك متأثر به إلى حد ما قرر مع نفسك أن تقوم بهذا اللقاء مع ذاتك، قل لنفسك الليلة، أو بالكثير غداً سأفعل هذا. . لا تؤجل المشوار طويلاً فالمسألة لا تحتل التأجيل والحياة لا تنتظر كثيراً، والمجد أمامك فأسرع.

ضع الكتاب جانبا الآن وقرر مع نفسك الآتى، وقل بصوت عالٍ: الليلة سأتعرف على ذاتي أو غداً منذ الصباح الباكر سأفرغ لتلك المهمة .

تذكر أن هذا المشوار يحتاج كما كل المشاوير أو الصفقات المهمة إلى الكتمان والسرية، لا تفضح ذلك لأحد فقد يحبط مسعاك لسبب أو لآخر، تماماً كما يحصل حين تنوى شراء بيت أو سيارة بسعر بخس وإذ تفصح الأمر لجارك، إذ به يسارع الشراء قبلك.

وتذكر أيضاً أنك يجب أن تكون بمفردك مع ذاتك لأنك لا تستطيع أن تكون متخفياً قليلاً من وعيك اليومي العادى اليقظ إلا فى النوم أو حين تكون وحدك، وطبعاً لا أظن أن من النافع أن نقوم بعملية التعرف على ذواتنا ونحن على سرير النوم، لأن للنوم سلطان ولأن المشوار يتطلب يقظة واستتارة من نوع راقٍ لا يمكن أن تتحقق قبيل النوم أو أثناءه.

حسناً قررت ولا شك الوقت المناسب، وتحسبت لمسألة توفير الوحدة والهدوء بشكل أو بآخر من قبيل أن تذهب فى أجازة ليوم واحد على الأقل أو أن تبعث الأسرة (الزوج أو الزوجة والأبناء، إلى مكان آخر، كبيت الأهل أو فى سفرة قصيرة. . إلخ).

وحل اليوم الموعود ورأيت نفسك وحيداً بالكامل، فى بيتك أو فى أى مكان آخر.

أولاً:

منذ لحظة استيقاظك، فى السادسة أو السابعة صباحاً، ابدأ بممارسة تقاليد جديدة عليك، لم يسلف لك أن مارستها، اهتف لنفسك بكلمة صباح الخير، تبسم الآن أليس كذلك؟ وتقول: كيف أحدث نفسى وأحييها؟ بالعكس هذا هو الشيء الأكثر طبيعية من أى شىء آخر فى هذا الكون، أن تبدأ نفسك بالتحية قبل أن تقولها لأى من كان، فنفسك أيها العزيز هى تلك التى تعيش معك العمر كله وتحمل الآلام وأخطائك وعثراتك وتفرح لنجاحاتك، بل وهى ذاتها التى تسبب لك الأفراح كما تسبب لك الآلام، فإن لم تحبها ما أحببتك، وإن لم تعيها، تنكرت لك، بادرها بالتحية وبكلمات رقيقة متأنية تقولها على مهل شديد لتؤكد لنفسك أنك بدأت تعي ذاتك، هذه هى أول بدايات الوعي، أن تقول لذاتك صباح الخير يا عزيزى..... (وتنطق اسمك).

بالمناسبة من الميزات الجميلة التى يمتلكها الأطفال وفتقدتها نحن البالغين، هى أن الأطفال لديهم قدرة عجيبة على التحدث مع الذات ساعات وساعات، ولهذا تجدهم يملكون ما لا نملك من خصوبة الخيال والذكاء، ولكننا للأسف نردعهم بغيباء منا متوهمين أن من الخطأ أن يتحدث الإنسان مع نفسه، وأن هذا علامة من علامات الاضطراب العقلى، فى حين إنها فى الواقع دليل على الصحة النفسية والعقلية، شريطة أن تطور لاحقاً بالمتابعة والتوجيه، بحيث تتوجه صوب أغراض أسمى.

بعد أن تحمى ذاتك بتحيةة الصباح، قل لنفسك الآتى: (هذا اليوم هو يومى أنا وأنا وحدى، سأتعرف فيه بعناية على جوهرى وحقيقتى، وأعيد للممة تكوينى الداخلى، وأعرف تفاصيلى بالكامل، وأعيها بمنتهى الحرارة والانتباه).

ثانيا:

سبق لى أن قلت: إن من الضرورى أن ندون تفاصيل الكشوف التى نكتشفها وكل ما يتعلق بهذا اللقاء الجديد الجميل مع الذات، حسنا أقترح عليك أن تهيمىء كراسا جديداً لم تكتب فيه من قبل، وتمنحه اسما إيجابيا من قبيل «كراس البناء الذاتى» أو «كراس إعادة البرمجة الذاتية» أو «كراس تفجير كوامن الإبداع» .. إلخ.

بعد أن حييت نفسك مع ابتسامة عريضة مرافقة، دون فى الصفحة الأولى ويخط واضح ومتأنى، اليوم والتاريخ، ولحظة الاستيقاظ، الآن اذهب للحمام كما أنت معتاد ربما كل يوم، إنما هذا اليوم سيكون ذهابك له باحتفالية خاصة ومختلفة بالكامل عن ما تفعله كل يوم، خذ معك إن أمكن ملابس ومناشف يتيية لم تستعمل من قبل، فهذا اليوم ليس ككل يوم بل هو مختلف كل الاختلاف.

الآن وأنت فى الحمام وبهذه الحالة الجميلة من الوعى المكثف بالذات، حاول أن تقصى كل ما يمكن أن يرد على بالك من أفكار، واخرص على أن يكون فكرك كله متبها غاية الانتباه لذاتك حسب، أولم نقل إنه يوم الذات وحدها ولا شىء آخر؟

كلما جاءت فى بالك فكرة من نوع ما أو صورة للأطفال أو الحبيبة أو

الزوجة أو العمل أو الدراسة، أقصها برفق دون أن تجهد نفسك كثيراً، وذلك من خلال الانتباه إلى أن المهم اليوم هو ذاتك ولا شيء آخر.

ركز الآن انتباهك على الماء وهو ينشال على جسدك، بارداً أو دافئاً، تأمل رذاذ الماء وهو يتساقط، اغمض عينيك إن أمكن وتحسس أعضاء جسدك بأصابعك، اهتف لنفسك هذه ذراعى، هذه يدي، هذه ساقى، هذه أنفى، تحسس كامل أعضاء جسدك بعناية ورفق وحب، مرر أصابعك على التقاطيع المختلفة، تصور فى ذهنك ملمس يدك على تلك الأعضاء، انطق بصوت مسموع أسماء الأعضاء وانسبها إلى اسمك أو إلى ذاتك بقول متأن هادىء كما أسلفنا بالقول هذه يدي، هذه أنفى... إلخ.

لا تنس أن تتصور منظر أعضائك فى عينك الداخلية، أى عين الذهن، مز المهم أيضاً ألا تغفل كما أنت وأنا فاعلين دوماً، لا تغفل أعضاءك الداخلية المعدة، الأمعاء، القلب، الشرايين... إلخ.

إن كان لديك سالف اطلاع على تلك الأعضاء فإن التصور سهل، أما إن لم تكن ذو اطلاع، فيكفى أن تنطق بأسمائها وتحسس أماكن تواجدتها حسب تصورك، وليس من المهم أن يكون هو المكان ذاته بالضبط، لا تغفل أى عضو من أن يذكر بعناية واهتمام مترافق مع التحسس الرؤوم. هذا التمرين عزيزى القارىء مهم جداً جداً، ليس لجهة تطوير الشخصية أو تفجير قنوات الإبداع حسب، بل وأيضاً من أجل تحسين الصحة وكفاءة الأعضاء، لأن لكل عضو من أعضاء الجسم قدرة رهيبة على الاستجابة للتجنب والاهتمام والاحترام والوعى، وهذا الذى تفعله الآن من مباركة أعضائك برفق اللمس والعبارة

يفعل فى الدماغ فعل السحر فيؤثر بدوره على الأعضاء لتستمتع برضاك عنها وبالتالي لتؤدى أدوارها بكفاءة أكبر .

الأعضاء المختلفة هى أعضاء حية لها وعيها الذاتى واستجاباتها الإيجابية والسلبية لما نعكسه عليها من آراء فيها أو اهتمام بها .

ولأنك كائن متكامل لديك جسم وروح وعقل فإن كل جزء من تلك الأجزاء يؤثر على الآخر بقوة، وكما قيل : العقل السليم فى الجسم السليم، ولا يكون الجسم سليماً إلا حين يكون محبوباً ينال حقوقه علينا فى الغذاء الحسن والرعاية الصحية الجيدة والاهتمام السيكولوجى العالى، وفوق هذا وذاك الوعى والانتباه الشديد الهادىء المسترخى غيرالقلق أو المضطراب .

وهناك الكثيرون منا ممن يقلقون بقوة على أجسامهم أو أعضائهم المختلفة، هذا شىء مرضى عزيزى القارئ ولا ينبغى أن تكون من مثل هؤلاء، بل يكفيك أن تثق بجسمك وتؤمن به وتجه بقوة وتحترم عمله، فبمثل ثقتك هذه يعيش هذا الجسم ويعمر ويتشى .

حتى الزهور والحيوانات والنباتات المختلفة، وكذلك الأطفال بالطبع، يعيشون وينمون ويكبرون ويثمرون من خلال الرعاية والانتباه والاهتمام وليس بالغذاء أو الماء فحسب .

حسناً . . قمت باستعراض أعضاء جسمك كافة بمتهى العناية والانتباه والتركيز، وأظن أنك لكثرة تركيزك على جسمك وتخيلك لعمل أعضائه الداخلية وحركتها، أظنك نجحت ولا شك فى إقصاء الأفكار الخارجية المختلفة سواء السارة منها أو المحزنة أو المحايدة، الآن وقد انتهيت من الاستحمام ولا شك، ستحول صوب المرأة لتأخذ زيتك (وتحلق ذقنك بالنسبة للرجال) أمام

المرأة قم بمتابعة ذات المشوار من التحسس الهادىء الودود المحب، لشعرك وملامح وجهك المختلفة.

تحسسها بعناية وقل لنفسك بذات الآن: هذا وجهى، هذا أنفى، هذا فمى، تلك عيناى، افتح عينيك، وانظر فيهما من خلال المرأة، انظر بأقصى قدر من العناية والتركيز والاسترخاء العضلى بذات الآن، امكث لأطول فترة ممكنة وأنت تنظر فى عينيك، لا تخف، إنها عيناك لا عيني شخص آخر، أطل النظر وردد فى داخلك، هذه عيناى الجميلتان هذا أنا، تلك شخصيتى الجسمانية، لقد تعرفت على ذاتى ككيان فسيولوجى جميل، هذا الجسم وتلك الأعضاء هى أغنى وأعظم رأسمال أملكه، لا أحد غيرى يملك ما أملك من عينين ويدين وساقين، هذه جميعاً لى وحدى، ولا تشبه ما لدى غيرى على الإطلاق، هذا الذى عندى هو لى وحدى، وهو رأسمالى وحدى وأدواتى وحدى فقط ولا أحد آخر سواى، إنها ولدت معى ولى وستبقى معى ولى إلى الأبد، وإذا كان هذا ما أملك من جسم فحسب، فكيف بكل الثروات الأخرى من قوى داخلية وقدرات روحية وإمكانات خبيثة عظيمة.

من المهم أن تتحاشى النقد أو اللوم أو التجريح أو استذكار الماضى، من قبيل أنا لست وسيماً أو أنا لست جميلة، أو انظر كم هى فظيعة أنفى أو كم هى كبيرة أسنانى، أو أن تتذكر بعض الخيبات العاطفية أو الفشل المهنى وتربطه جميعاً بلامحك أو أعضائك، هذا غير صحيح على الإطلاق وهو عنصر تخريبى مدمر، فقط لو ورد فى بالك شىء من هذا أقصه بأقصى السرعة أو قل لنفسك: أنا فى الواقع مسئول عن تلك الخيبات لأنى لم أكن أعى هذا الجسم جيداً، ولو أنى وعيته وعينته به وأطريته لكان لى عوناً بغض النظر عن

تفاصيله التي لا تعجبني الآن، إنه جميل كيفما يكون لأنه ملكي وحدي ولا أحد يملكه سوى وكلما آمنت به وأحبيته ازداد جمالاً ورقة وعذوبة، قل لنفسك: أنا لم أعيه جيداً قبل هذه اللحظة، ولهذا فهو لم يشرق ولم يزهو كما أريد له أن يكون، إن لجسمي عقلاً ووعياً ويحتاج مني للانتباه والحب، وهذا قدره وتلك مسئوليتي أنا وحدي، وإلا هل أستبدل بجسمي جسماً آخر؟ أو هل أستطيع أن أنتج منه أفضل ما فيه إن لم أحبه واحترمه؟

مهم أن تقول هذا لنفسك قبل أن تخرج من الحمام لتقوم بالباقي من احتفالية التعرف على ذاتك.

حسناً. . الآن خرجت من الحمام بعد أن جففت جسمك برقة وعناية شديدة، وارتديت ملابسك المنزلية الجديدة أو النظيفة على الأقل (وإن كنت أحبذ أن يكون كل شيء جديد في يومك هذا).

لا تنسى أن تبارك لنفسك بصوت مسموع لهذا الاستحمام الجميل بأن تقول ما أنت معتاد أن تقوله لزوجك أو ما يقوله أهلك لك عقب الخروج من الحمام. الآن ادخل غرفتك، أشعل إن شئت شمعة أو أكثر، وحبذا لو تستعمل شموعاً معطرة إن أمكن، بذات الآن قم بتعطير نفسك وغرفتك بعناية شديدة، ويحبز أن تستعمل البخور في مثل هذا اليوم، وقل قدر الإمكان من الإضاءة الكهربائية.

اخلق لنفسك في غرفتك أجواء خاصة ربما لم تكن معتاداً عليها من قبل لأنك كنت تعيش سابقاً بأقل قدر من الاهتمام بذاتك، وهذا شيء مؤسف للغاية المهم في مثل هذا اليوم ومنذ صبيحته، احتفل بنفسك بخصوصية شديدة جداً، بحيث يتعرف وعيك اليومي على مستويات الوعي الأخرى، وتتعرف

تلك المستويات ذاتها على وعيك اليومي وكيف يفكر وبماذا يشعر ولماذا هو مشغول بالآخرين أكثر من انشغاله بذاته؟

الآن.. كراسك على الطاولة، أنت أنيق معطر جميل، الأجواء من حولك احتفالية للغاية، كيف لا واليوم هو يوم عيد ميلادك الحقيقي.

الآن اشرع بالتجوال فى غرفتك إن كنت من هواة التجوال جيئة وذهاباً بادر بالتجوال الهادئ البطيء، وابدأ بالتعرف على جانب آخر من ذاتك، ولنقل جانب الهوية الشخصية الخارجية.

ابدأ بنطق اسمك بعناية شديدة وتلذذ كبير وبأقصى قدر من البطء، وحاول أن تكتب فى ذهنك وبالألوان إن شئت، حروف هذا الاسم، كرر ذلك عدة مرات ولنقل عشر مرات، ثم تحول صوب الأسماء الأخرى التى ترتبط باسمك، اسم أبيك، أمك، أخواتك، إخوانك.. إلخ.

هذه مفردات هويتك الاجتماعية فلا تغفل شيئاً منها، ابدأ بالقرب الذى هو معك أصلاً فى ذات المكان أو ذات البيت، اذكر كل الأسماء التى تؤكد كينونتك الاجتماعية اللصيقة الحميمة، ثم تحول صوب الأبعد فالأبعد، بحيث لا تنس أحداً تشعر أنك مرتبط به بشكل من الأشكال، لماذا؟

لأننا نعرف الأشياء من العلاقات التى ترتبط بها، أليس كذلك؟

أليس هذا ما تفعله حين تريد شراء بيت أو سيارة أو الاقتران برجل أو امرأة؟ أن تتعرف على الجيران لهذا البيت، وتتعرف على من سكنه قبلك، وحتى تسأل لماذا انتقل عنه، ثم تستكشف آفاق الاستثمار أو العيش فيه، وإمكانياته الخبيثة المتوقعة أو المنتظرة، ثم علاقة البيت أو السيارة بالآخرين،

كذلك فى حالة التعرف على صديق جديد أو امرأة تريد الزواج منها، من الواجب أن تتعرف على أهلها وعلاقاتها، أسماء، وهويات، ومهن واهتمامات، لأن جميع هذا مهم للغاية فى التعرف على تلك التى تريد لها أن تكون شريكة الباقى من العمر.

إذن من المهم أن تتعرف جيداً وبأقصى قدر من التوسع على هذا الذى هو أنت من خلال التعرف على علاقاته وارتباطاته، بالمناسبة يلعب حجم ونوعية علاقاتنا الاجتماعية وارتباطاتنا المختلفة دوراً كبيراً جداً فى حجم الثقة التى نمتلكها بأنفسنا، ولهذا نجد أن الإنسان الذى يعرف جيداً ارتباطاته ويحترمها ويفتخر ويثق بها، تجده فى الغالب إنساناً متزناً سلوكياً ومؤهلاً بقوة لأن يبدع أو أن يطور شخصيته بشكل دراماتيكى وسريع نحو آفاق أرحب، فى حين نجد إن الإنسان الذى لا يثق بارتباطاته، أو ربما لا يعرفها بشكل جيد ولا يحمل عنها صورة حسنة وإيجابية، تجده فى الغالب مهزوز الشخصية إلى حد كبير أو متطرف فى خياراته (ربما نكاية بهذه الارتباطات التى لا يؤمن بها، أو ربما لا يجيد فهمها).

طبعاً لا نشك فى أن هناك الكثير من المبدعين ممن لم تكن ارتباطاتهم الأسرية من النوع القوى أو الإيجابى، أو ربما لم يكونوا يجيدون قراءة تفاصيلها، ومع ذلك كانوا مبدعين، هذا جائز طبعاً، لكننا هنا لا نغنى بالاستثناءات، بل نطمح للتأسيس للقاعدة الأعم والأشمل والأوسع والأكثر استقراراً، وإلا انظر أيضاً للكثير من المبدعين الذين ذبح إبداعهم بسهولة نتيجة ذات الروابط التى لم يحسنوا قراءتها أو إعادة رسمها بشكل سليم.

وبعد أن تستعرض أسماء ارتباطاتك جميعاً ابتداءً بالأقربين ثم ارتقاءً إلى الأبعدين، ثم تأتي لارتباطاتك الأخرى المهنية والاجتماعية من قبيل الأصدقاء والزملاء في العمل، فلا بأس بأن تترك لذهنك أن يستعرض ما يشاء من الأسماء ويستذكر ما يشاء من الوجوه.

بالمناسبة يفضل أن تتصور تلك الأسماء وتجسم وجوهها في ذهنك، هذا مهم جداً، لأنك من خلال تجسيم الأسماء تعيد تجسيم صورتك الشخصية ضمن الإطار الاجتماعي بكامل عموميته.

أحذرك هنا من مسألة مهمة غالباً ما تحدث لدى الكثيرين ممن لم يعتادوا الاستعراض الحر والتفكير بالصور، ألا وهي مسألة الاستغراق بربط علائق ذهنية غير مبررة أبداً، خصوصاً في ميداننا هذا، من قبيل أن تستذكر أباك مثلاً وتجسم صورته، ثم فجأة تذهب بحرية شديدة وغير منضبطة إلى صور عديدة وكلمات ربما قالها أبوك يوماً، ثم تستمر السلسلة بالتدفق، فتنتقل من صورة إلى أخرى حتى تجد نفسك بعد ساعة أو ساعتين وإذ بك لم تفعل شيئاً جديداً أو تنسى المهمة الأساسية، وتغدو مجرد آلة عرض سينمائي تمر عبرها الصور التراجيدية والمفرحة، وإذا بك تفرح لحظة وتحزن أخرى بلا ضرورة أو مبرر على الإطلاق.

كن متبهاً لنفسك وأنت تستعرض، ابدأ الاستعراض بترديد الاسم، ثم جسم الهوية أو الشخصية، ثم انتقل إلى صورة أخرى ضمن الإطار الحميم الذي آمن عقلك بأنه يخدم توجهك هذا بالتعرف على ذاتك ومحيطك.

كذلك تفعل مع العمل وزملاء العمل والأجواء عامة بقدر مقتصد وبانتباهية شديدة، وحذار أيضاً أن تستقد أو تلوم أو تستغرق في استعراض المشاكل أو

التفاصيل التي لا ضرورة لها في عملية التعارف هذا، بل مر مرور الكرام على الوجوه بلا نقد أو حزن أو فرح .

يحجز أن تشرك كل حواسك بعملية الاستذكار والتعرف، اغمض عينيك إن كان ذلك ممكناً خصوصاً في حالة الجلوس، أو لبعض ثوانٍ بينما أنت تمشي، وحاول أن تكون أنفاسك هادئة جداً، حاول حين تتخيل أية صورة أن تحس بها بكل حواسك، وكأنها موجودة الآن، وحين تنتقل منها بحزم إلى صورة أخرى افعل الأمر ذاته، أن تشرك كل حواسك في التصور، بحيث يبدو وكأنه حي وقائم في هذه اللحظة .

كلما كانت الصور المنتجة جلية وواضحة وحية، كان أثرها في داخلك كبير جداً، في التعرف على حقيقة هويتك الاجتماعية والشخصية .

حسناً . . خذ كفايتك من الوقت في التعرف على ذاتك والاستمتاع بهذا التعرف حتى تشعر في داخلك بالضجر أو التعب، عندها استفق وعد إلى عقلك اليومي الواعي وتلمس واقعك من حولك من جديد، ستشعر بالتأكيد عزيزي القارئ بصفاء نفسى غريب لم تعشه من قبل، ولاحقاً ربما في الأيام القادمة ستشعر بأن تحولات داخلية فريدة لم تكن موجودة لديك قد بدأت بالظهور، من قبيل مزيد من الحب والاحترام الداخلى لذاتك من قبلك، مضافاً إلى أن سلوكيات جديدة قد بدأت تظهر منك، كما وإن نظرة الناس لك بدأت تتغير بشكل إيجابى وبدأوا ينظرون لك باعتبار أكبر .

* * * *

كيف تحقق ذاتك...؟

لخص عالم النفس (ماسلو) الصفات المميزة لمن استطاعوا تحقيق ذاتهم فى الآتى:

- ١ - أنهم يدركون الحقيقة بكفاءة، ويستطيعون تحمل التآرجح بين الشك واليقين.
- ٢ - يتقبلون ذاتهم كما هى، والآخرين كما هم.
- ٣ - أنهم تلقائيون فى تفكيرهم وسلوكهم.
- ٤ - أنهم يركزون اهتماماتهم فى المشاكل أكثر من تركيزهم على ذاتهم.
- ٥ - يتحلون بمملكة الفكااهة.
- ٦ - مبدعون وخلاقون.
- ٧ - يقاومون التشكل الحضارى الدخيل ، ولكن دون تحفظ متزمت .
- ٨ - أنهم يهتمون بسعادة الإنسان والبشرية.
- ٩ - أنهم قادرون على التقدير العميق للتجارب الأساسية فى الحياة.
- ١٠ - أنهم يقيمون علاقات مشبعة من القلة، وليس مع الكم من الناس.
- ١١ - ينظرون للحياة نظرة موضوعية.

والآن ماذا تفعل لكي تحقق ذاتك؟

- ١ - مارس حياتك كالطفل!! (أى باستغراق واهتمام كامل).
- ٢ - جرب دائماً الجديد، ولا تلتصق بالقديم.
- ٣ - استمع إلى إحساسك الخاص في تقديرك للتجارب، وليس لصوت التقاليد أو السلطة أو الغالبية.
- ٤ - كن مخلصاً وتجنب المظاهر.
- ٥ - ليكن لك رأيك المستقل.. وكن مستعداً لتكون غير محبوب إذا كانت آراؤك تختلف مع الأغلبية.
- ٦ - تحمل المسؤولية.
- ٧ - اعمل بجدية فيما تقرر.
- ٨ - حاول استكشاف عيوبك ودفاعاتك اللاشعورية، وتحلى بالشجاعة في القضاء عليها.

* * * *

تنمية الذات

حتى تتمكن من تحسين القابليات والمهارات الأدائية والسلوكية والقدرات الشخصية لديك، ما عليك إلا أن تبحث عن أساليب تطوير الذات والتي تنطلق من المطالب الأساسية التالية:

أولاً: الاستعداد:

ويعنى قبول الفرد واقتناعه بحاجته إلى التطوير، وتمثل حالة الاستعداد في جانبين هما:

الأول: الاعتراف بوجود نقص في المعلومات والقدرات والسلوكيات، وأنها تحتاج إلى تطوير، وبالتالي فإن الإنسان يتجه نحو تطوير ذاته وتحسين أدائه وسلوكياته.

الثاني: معرفة هذه النواقص بالتحديد ومواجهتها بأساليب تطوير ذاتية أو خارجية، وقبول الفرد باتجاهات التطوير المقروضة لتحسين أدائه.

إن اعتراف الفرد بنواقصه وحاجاته وتحديد أساليب مواجهتها يعبر بشكل واضح عن استعداد الفرد وقبوله بمعالجة هذه النواقص وبالتالي تطوير وتحسين أدائه.

ثانياً: الدافعية:

تمثل الدافعية لدى الفرد بزغبته واندفاعه نحو التطوير بالذات لتحقيق مكاسب متوقعة، وتمثل الدافعية لدى الفرد هنا بما يأتي:

١ - الرغبة فى التعلم والمعرفة:

ويمثل هذا الدافع الأساس فى اندفاع الأفراد باتجاه اكتساب معارف ومهارات وسلوكيات جديدة، وبالتالي فإن رغبة التعلم والمعرفة هى المؤشر الأساسى على رغبة الفرد فى تطوير نفسه.

٢ - الرغبة فى التقدم الوظيفى:

ويمثل هذا الدافع قاعدة المسار الوظيفى وبنائه المستقبلى، وبالتالي فإن التقدم إلى وظائف أعلى أو على الأقل الاحتماظ بالمنصب الحالى يتطلب اكتساب مهارات ومعارف جديدة والتعود والتعلم على سلوكيات جديدة لمواجهة المتطلبات الوظيفية والعلمية.

٣ - الرغبة فى التميز:

ويمثل هذا دافعاً ذاتياً بحثاً يتيح للفرد الفرصة أن يبرز اجتماعياً وأدائياً من خلال توسيع مهاراته ومعارفة ومعلوماته وقدرته على الحوار والتعامل مع الآخرين.

فلتتحكم بالضغوط الداخلية وهى - فى الغالب - ضغوط نفسية تنجم إما عن تنازع وصراع بين ما يريد العقل وما تريده العاطفة، وإما عن التزاحم بين الأعمال والهوايات، أو الإخفاق فى تحقيق مسعى أو هدف معين، أو العجز عن نيل درجة أو حاجة أو موقع معين.

فكثيراً ما يعيش بعض المراهقين صراعاً غرائزياً حاداً بين ما تهواه نفوسهم وما تتحكم به عقولهم من ضرورة الصبر والترىث حتى يحين موعد النضج والقدرة على الوفاء بمتطلبات الحياة الزوجية.

وقد يصابون بضغط نفسي شديدة نتيجة الفشل الدراسي ، أو مواجهة مشكلة معينة ، كأن يكون ضعيفاً في مادة دراسية ، وبدلاً من أن يصمم على اجتياز هذه العقبة بمزيد من الدرس والفهم والاستيعاب والمواظبة وطلب المعونة ، تراه يعيش العقدة والكراهية لتلك المادة مما يجعله يعيش ضغطاً نفسياً يصل إلى درجة التأفف والاختناق ، كلما تذكر أنه مطالب باجتيازها .

أو تراه يرغب بالوصول إلى القمة بسرعة خاطفة ، حتى إذا اصطدم بحقيقة صعود السلم درجة درجة ، عانى من الضغط أو الألم النفسى المبرح لأن غيره سبقه إلى القمة وهو ما يزال على السفح ، من غير أن يدقق النظر في أن الذين على القمة لم يصلوا إلى ما وصلوا إليه بطريقة الإزاحة أو التسلق أو حرق المراحل ، وإنما جدوا واجتهدوا وزرعوا وحصدوا .

وغالباً ما يكون التزاحم بين عمليين - لا تحسم الأرجحية لصالح أحدهما - سبباً في الضغط النفسى ، فقد يخير التلميذ أو التلميذة نفسيهما بين مسئولية الدراسة وأداء التكاليف المدرسية ، وبين مشاهدة فيلم جميل ، أو مباراة مهمة ، وقد يقبلان على المشاهدة لكنهما يجدان المتعة منغصة وغير كاملة ، لأن الوقت يمضى والتكاليف تنتظر .

وقد يقع التزاحم بين التلفزيون والصلاة ، فيكون الضغط النفسى ناتجاً عن تأخير الصلاة ، والتعاس عن أدائها فى وقتها ، والشعور بأنها أقل أهمية من مادة تلفزيونية .

وربما يكون بين متطلبات الدراسة والرغبة فى النزهة أو اللعب أو زيارة الأصدقاء ، أو إنجاز بعض المسئوليات البيتية .

إن حل هذه الأزمات الصغيرة، أو تجاوز هذه الضغوط - أنى كان حجمها - لهو بيد الشاب أو الفتاة نفسيهما!! .

فتنظيم الوقت، وترتيب سلم الأولويات، وإعطاء كل ذى حق حقه، وتقديم ما لا يحتمل التأخير، أو يكون فى تأخيره خسارة معينة، سوف يبدد الكثير من الضغوطات الطارئة، ذلك إنك أحياناً قد تشعر بالانقباض النفسى ولا تدرى سبباً لذلك، ولو قمت بتحليل شعورك هذا لرأيت أن مكوناته هى ضغط صغير هنا، وضغط صغير هناك اجتماعاً فضيقاً الخناق عليك .

وقد تأتى الضغوط الداخلية من جراء الضجر والرتابة والملل، ولذا فإن التغيير الإيجابى البسيط ربما يحول سمفونية حياتك الرتيبة إلى نغمات عذبة ودافئة ومسلية .

حاول - مثلاً - تغيير الشارع الذى تسير فيه إلى مدرستك أو عملك، أو غير طريق العودة منهما، استبدل قميصاً بآخر وليس من الضرورى أن تشتري جديداً، استبدلى العطر الذى تستعملينه، أو تسريحة شعرك .

وربما كانت زيارة لصديق أو نزهة فى حديقة، أو قراءة فى كتاب تميل إلى الاستزادة فى موضوعه، وغير ذلك مما يتفنن كل شاب وفتاة .

إن زيارة الصديق المخلص الثقة الذى تحبه ويحبك وتشتاق له ويشتاق إليك، وترتاح له ويرتاح إليك، لا سيما إذا كان مؤمناً محباً للخير ودوداً من أهم أساليب الترويح عن النفس، والتخفيف من الضغوطات المتراكمة عليها .

تطوير الذات

إن الحياة قصيرة، مليئة بالواجبات، وهي من فرط مسئولياتها أقرب إلى أن تكون مؤلة، وجميعنا نمر بظروف حياتية قاسية ربما تجاوزناها بنجاح، وربما بقيت محفورة في أذهاننا.

الحياة بكل ما فيها من تقلبات وتغيرات ومصاعب، أنت بنفسك تحكم ما إذا كنت تريد التفاعل مع الحياة، أم تفضل أن تبقى جامداً على هامش الحياة. . . فعندما تكون حزينا من أمر ما، أو خائفاً من تغيير ما، تذكر أن أحداً لن يموت من جراء خيبة الأمل، أو الرفض أو الفشل، بل هي أمور تحدث على النجاح ومزيد من التحديات.

يبدأ التغيير الذي يدوم طويلاً من الداخل من الذات وبمجرد أن تركز لتباهك على التحلى بقيم مثل الصدق، والشجاعة، والإبداع، ستجد أن الكيفية التي تحقق بها أهدافك قد صارت أسهل كثيراً، وعندما تقوى نفسك من الداخل إلى الخارج ستجد الأمر كما لو كنت تضيء مصابيح ذاتك الداخلية، وكلما أشرقت هذه المصابيح بضياء أكثر، وجدت نفسك وقد بدأت في اجتذاب الفرص والموارد التي تعينك على تحقيق أهدافك الخارجية.

فكل نجاح وكل تطور منبعه من الذات، علاقتك بذاتك هي الأساس الذي تبنى عليه الحياة الوظيفية والعلاقات الحميمة والمتعة الحقيقية، والحياة ذات المعنى والقيمة، فكلها أمور تبدأ بك أنت، فإذا شعرت بعدم الرضا عن حياتك، كما لو كنت تفتقد شيئاً ما فيها، فلتفكر في هذا، فلربما كان ماتفتقده هو أنت، إننا نحيا في عالم يتزعنا باستمرار من أنفسنا فدائماً ما تبدو رؤيتنا ممزقة بين وسائل

الإعلام والاتصال ووظائفنا ومسئوليات حياتنا . وهذا هو السبب الرئيسى وراء شعور الكثيرين منا بحيدهم عن النهج الصحيح، والإرادة التى ترشدنا إلى الطريق الصحيح تكمن بداخلنا. عندما تجد نفسك أسير الحبس الانفرادى فى زنزانة تقع تحت الأرض على مسافة ستة أقدام، حيث لا يوجد ضوء أو صوت أو ماء جار عندها لن تجد مكاناً تلوذ إليه سوى ذاتك «داخلك»، وعندما تغوص فى أعماق ذاتك، ستكتشف أن كل ما له وجود فى العالم الخارجى له وجود كذلك بداخلك.

إذن هدف الجميع الارتقاء بمستوى حياتهم وإدخال تحسينات عليها.

فما مفهوم هذا التطوير . . وما أهميته وما كلفته. وما هى أشكاله؟

التطوير الذاتى . . هو ذلك النوع من النمو والتقدم الذى يخطط له الشخص بنفسه وبمحض رغبته وإرادته بغية تحقيق أهداف محددة، وهو تغيير مستمر نحو الأفضل، وتجديد دائم يجعلك تشعر بالحياة.

فروتين الحياة اليومية قاتل إن لم تسع إلى إدخال تحسينات وتغييرات على حياتك، فأنت بائس استسلم فى بداية الطريق، ونأى بنفسه كالجبان بعيداً عن كل ما يتصل بالحياة من مجريات جيدة أو سيئة.

أهمية التطوير الذاتى:

لماذا لا نبقى كما نحن؟ لماذا محاولة التغيير؟ ما جدواه؟

تطوير ذواتنا بمثابة النهر الجارى إذا توقف عن الجريان كثرت الأوبئة فيه .

تحسين الذات . . يجعلك فعالاً أمام نفسك والآخرين، يعرفك على مصادر قوتك ومكامن ضعفك . . يصنع ثقتك ويجعلك قادراً على تحمل المسئوليات

مهما كبرت، ويمكنك من حل المشكلات بعقلية متزنة، تحسين ذاتك يصنع لك وزناً اجتماعياً ثابتاً.

كيف يتعلم الفرد ذاتياً؟

عملية التعلم الذاتي مسألة تعتمد في الأساس على مقومات المتعلم العلمية والشخصية والنفسية، والسلوكية، والاجتماعية، كما أنها تتطلب دافعاً وقدرة ووسيلة وطريقة، وأسلوباً وبيئة تتوافر فيها حوافز التعلم. . ويمكن أن يتعلم الفرد ذاتياً باتباع التالي:

١ - كشف الفرد عن أفكاره ومشاعره وسلوكه (الانفتاح على غيره) في مجال عمله.

٢ - البحث عن ردود الفعل لما يكشف عنه من أفكار وسلوك.

٣ - عدم الإفراط في تحليل سلوك وردود أفعال الزملاء، ولكن البحث عن المفيد منها.

٤ - الانتماء لجماعة تعلم تدرك متطلبات بيئة التعلم وظروفها المختلفة.

٥ - البحث عن المعرفة من مصادر متنوعة ومختلفة.

٦ - القيام بتجربة وممارسة أنماط جديدة للسلوك والفكر غير المعتاد عليه في عملية التعلم.

٧ - تطبيق ما يتعلمه الفرد في حياته العملية لاستخلاص النتائج والعبر الواقعية ذاتياً.

٨ - تنمية روح المبادرة وعدم التردد في إرسال أو استقبال كل جديد.

٩ - تبادل المعلومات، وتحديث المعارف، وتطوير المهارات بكافة الوسائل والطرق والأساليب الممكنة والمتاحة.

١٠ - ترويض النفس على تقبل النقد، واحترام الرأى الآخر مهما يكن الاختلاف معه.

١١ - استثمار جميع المواقف (الإيجابية والسلبية) وتحويلها إلى محطات تعلم ينتج عنها سلوك إيجابى جديد.

قوة الكلمات فى تطوير الذات:

يقول علماء الاجتماع: «إن قوة الكلمات تفوق أى قوة توصل لها الإنسان كالكهرباء أو الطاقة النووية»، لذلك كانت كلمات العلماء والأدباء والمشاهير والشعراء ورجال الأعمال والنقاد والمحللين أقوى من أى قوة أخرى.. وهذه مقتطفات من عصارة أفكار هؤلاء.

* يجب على الموسيقار أن يؤلف الموسيقى، ويجب على الرسام أن يرسم، ويجب على الشاعر أن ينظم الشعر إن كان لكل منهم أن يتمتع براحة البال. إبراهيم ماسلو

* افعل ما تستطيع، مستخدماً كل ما تملك أينما كنت.

نيودور روزفلت.

* الحياة ليست ثابتة، وأولئك الذين لا يستطيعون تغيير عقولهم هم سكان المقابر والمجانين والموتى. إيفرت داير كسين.

* من تعلم كثيراً عن الآخرين قد يكون متعلماً، أما من يفهم نفسه فهو أكثر ذكاء، ومن يتحكم فى الآخرين قد يكون قوياً، أما من ملك زمام نفسه فهو الأقوى. لاوتسو تاوتيه كنج

* إن الشيء لا يكتمل بمجرد الوصول إليه، وإنما يكتمل عندما يصل إلى نهايته. لاوتسو تاوتيه كنج

* إن الكيمياءى الذى يستطيع أن يستخلص من عناصر قلبه الرحمة والاحترام واللهفة والصبر والندم والدهشة والعفو ويدمج هذه العناصر فى عنصر واحد يمكن أن يخترع هذه الذرة التى تسمى الحب .

جبران خليل جبران .

* النجاح الوحيد فى الحياة هو أن تستطيع أن تحيا حياتك بالطريقة التى تريدها .
كريستوفر فرمورلى .

* إن التفكير أصعب الأعمال ، وهذا هو السبب فى أن القليلين هم الذين يختارونه كعمل .
هنرى فورد .

* إذا استطعت أن تكسب رجلاً إلى قضيتك ، أقنعه بداية بأنك صديقه للمخلص .
إبراهام لينكولن .

* إن الصديق الذى يفهمك يلعب دوراً مهماً فى تشكيل شخصيتك .
رومين رولاند .

* لكى تتخاطب مع الآخرين بطريقة فعالة يجب عليك أن تدرك أننا جميعاً مختلفون فى الطريقة التى نفهم بها العالم ونستخدم هذا الفهم كدليل يرشدنا إلى الاتصال بالآخرين .
أنتونى روبينز .

* بإمكان المرء أن يقول أى شىء وهو فى حالة نفسية جيدة ، أما إن كان فى حالة غير جيدة فلن يستطيع أن يقول أى شىء ، فأهم شىء هو أن يضع المرء نفسه فى الحالة المناسبة .
جورج برنارد شو .

* لتكن إجابتك ذكية حتى إن عوملت بغباء . لا وتسو تاوتيه كينج

* إن الشخص الذى يبالغ فى التمسك بأرائه لا يجد من يتفق معه .

لاوتسو تاوتيه كينج

* إن أفضل جندي هو الذي لا يقاتل، والمقاتل المتمكن هو الذي ينجح بلا عنف، وأعظم فاتح يكسب دون حرب، وأنجح مدير يقود دون إصدار الأوامر إن هذا ما يسمى ذكاء عدم الهجوم وما يطلق عليه سيادة الرجال.

لاوتسو تاوتيه كينج.

* لا تبحث عن الأخطاء، ولكن ابحث عن العلاج. ويليام شكسبير.

* إن شكوكنا خوانه لنا فهي تفقدنا الخير الذي يمكننا أن نحظى به من خلال خوفنا من المحاولة. وليام شكسبير.

* إن العقل قادر على أن يصنع من الجحيم نعيماً، ويصنع من النعيم جحيماً. جون مولتون.

* التفكير هو أصل كل فعل. رالف والدوايمدسون.

* إن العقل هو الذي يجعلك سليماً أو مريضاً، تعيساً أو سعيداً، غنياً أو فقيراً. ادmond سبنسر.

* لا شيء يتغير بل نحن الذين نتغير. هنري ديفيد بتورو.

* من الأمور الطريفة في الحياة أنك إذا لم ترضى سوى بالأفضل فسوف تحصل عليه. دبليو سمرست هوم.

* لكل جهد منظم عائد مضاعف. جيم روبن.

* الفعل وليس المعرفة هو الغاية العظمى من الحياة. توماس هنري.

* ليست الشجاعة أن تقول كل ما تعتقد، بل الشجاعة أن تعتقد كل ما تقوله. أرسطو.

* إذا أردت أن تخلق الأعداء فتميز على أصدقائك، أما إذا شئت أن تكسب الأصدقاء فدع أصدقائك يتميزون عليك.

الفيلسوف الفرنسي لاروشفركو.

* ليس هناك بلاد صغيرة، فعظمة الشعوب لا يقدرها عدد أفرادها، وعظمة الفرد لا تصنعها قامته.

فيكتور هيجو.

خطوات تطوير الذات:

الخطوة الأولى: ما درجة تقييمك لذاتك؟

ما المقصود بتقييم الذات:

يقصد بها ما هي الطريقة التي تنظر بها إلى نفسك؟ هل هي نظرة نقص، أم كمال، أم ثقة أم ضعف؟ ولا شك أن الذي يقلل ثقته بنفسه يكون تقييمه لنفسه ضعيفاً، وعندما تكون ثقتك كبيرة سوف تكون قادراً على مواجهة الصعوبات والتحديات، لذا نجد أن الذي يقيم ذاته بدرجة عالية يتمتع بإحساس داخلي بالراحة والأمن النفسى.

الخطوة الثانية: العلاقة بين العافية والنجاح:

إن المتعافى يتولد لديه إحساس بالحياة والنشاط والثقة بالنفس، كذلك يشعر أنه يتكيف ويتأقلم مع البيئة حوله، هذه العافية والتي تعتمد على الغذاء المناسب، والصحة العقلية، والتمرين البدنى تبعث على الجهد والنجاح والإنجاز، أما العكس عندما يفقد العافية فيشعر بالتعب والإعياء وهبوط الهمة واستشراء الإحباط، ولن يستطيع أحد أن يستفيد من اللياقة البدنية حتى يجعلها ضمن

برنامج اليومى، أما من حيث الغذاء، فاعلم أنه ليس كل ما هو معد للأكل يعتبر غذاء. إذن لكى تتمتع بالعافية عليك بمحاورها الثلاثة.

الخطوة الثالثة: هل تتوفر لديك مهارات الاتصال بالآخرين؟

الاتصال الفعال هو فن يجعلك توصل كل ما تريد وتصل إلى كل ما تريد، وكلما كان الاتصال قوياً أثر ذلك على وصول المعلومة بشكل فعال. إن إتقان فن الاتصال كفيل بأن ينقلك إلى صفوف الناجحين والمبدعين، بل إنه عصب العلاقات البشرية الذى يجعل حياتك واضحة وممتعة.

من يتقن الاتصال يتقن الاستماع:

أثناء الاستماع اتبع ما يلى:

- استخدام تعابير الوجه، وإيماءات الجسم، وحركات اليدين.
- أشعر من أمامك بالارتياح.
- زد من تركيزك أثناء الاستماع.
- تجنب الاستعجال أو المقاطعة لحديث المتكلم، ولو كان حديثه يخالف الصواب.
- اجعل نفسك مع المتحدث وليس ضده.
- كن هادئاً وخفض صوتك وكن لين الجانب.

الخطوة الرابعة: ما مدى نجاحك فى استخدام مهارات الاتصال الإنسانى؟

كيف تبقى إيجابياً فى بيئة سلبية؟

تفاوت بيئات العمل المتنوعة من حيث زيادة الجوانب الإيجابية أو الجوانب

السلبية، والتي تعطى وصفاً للبيئة إيجاباً أو سلباً حسب نوعية المشكلة وأطرافها،
 اللهم أين موقعك سواء في البيئة الإيجابية أو السلبية، وما هو دورك؟
 قد يفرض علينا العمل في بيئات سلبية، ولكن يجب الحذر أن نصطبغ
 بصفتها، لذا عليك بما يلي:

- تقبل العمل مع أشخاص سلبين دون أن تتأثر بهم.
 - احتفظ بعلاقات طيبة مع رئيسك ومرؤوسيك وزملائك في العمل.
 - صحح أى خلل يحدث في علاقاتك بأقرب فرصة وأسرع طريق.
 - عندما تتقن ما ذكر سابقاً سوف تحقق ما تريد، ومنه:
 - ١ - زيادة إنتاجيتك بالإضافة لرغبة الآخرين للتعاون معك في إنجازاتك.
 - ٢ - تصبح صورتك في مكان عملك أكثر إيجابية.
 - ٣ - تقليل صراعاتك الشخصية في العمل يجعلك موظفاً تستحق التقدير.
- إصلاح العلاقات الإنسانية:**

نتفق وإياك على إنه لا تكاد توجد بيئة عمل تخلو من خلافات تختلف
 درجة اتساعها مما يشعر بعدم ارتياح فى العمل ويقل الاتصال، لذا لا بد من
 العمل على تسوية هذه العلاقات الإنسانية، مع الحرص على اختيار الوقت
 المناسب والمكان المناسب والحالة النفسية لأصحاب الخلاف وسط جو هادئ
 ومفتوح مما يقلل من الخلافات التى غالباً ما تنشأ من سوء الفهم.

الخطوة الخامسة: هل تنظر إلى الامور بجديّة مفرطة؟

تطوير الحس الفكاهى

تعتبر الفكاهة من أشكال الاتصال الإنسانى، إذ هى تعبر عن سرور الإنسان

وسعادته، لذا يتمتع البعض بهذا الحس الفكاهي، فهم ينجحون في التأثير على الآخرين بأسلوبهم المرح لإيصال رسائلهم المناسبة حسب الموقف.

جو المرح في مكان العمل:

لا شك أن تولى أية وظيفة يحتاج إلى المثابرة والجدية في العمل والتي تعد عصب الإنجاز، بيد أن الأمر يحتاج إلى الترويح بين الحين والآخر وإدخال الفكاهة على نفوس الموظفين فيما يتناسب مع المقال والمقام، وإليك بعض الفوائد للمرح أثناء العمل:

١ - إذا كانت الفكاهة في وقتها المناسب تزيد من إنتاجية العمل.

٢ - تعتبر الفكاهة حافزاً لفريق العمل.

٣ - تخلق الفكاهة علاقات حميمة بين العاملين.

٤ - تعتبر الفكاهة ضرورة لبناء المهام بنجاح.

فن الفكاهة لا يتقنه إلا الناجحون في علومهم وعلاقاتهم.

الخطوة السادسة: هل يحتاج موقفك إلى تجديد؟

يظل الواحد أياً كان موقعه يحتاج إلى تعديل أو تجديد مواقفه، واستعادة النظر إلى الأمور من حوله وتقييمها وتقويم المعوج، واستمرار الحسن منها.

ويبدو أن أفضل فترات النظر هي الأجازات من أجل التصدي لما يلي:

١ - الصدمات الخارجية:

ما مدى مقوماتك للصدمات الخارجية مثل الإحباطات الشخصية، والمشاكل العائلية والصحية وغيرها.

٢ - مشاكل النظرة إلى الذات:

قد يوجه الواحد منا نقداً غير مباشر لنفسه سواء في زيادة الوزن، أو عدم المظهر الجيد، فيولد صورة سلبية عن الذات، وتحرمه من التفكير في نفسه بطريقة إيجابية.

٣ - المناخ العام السلبي:

قد يكون للشخص صورة ذاتية إيجابية ، وتحيط به بيئة هادئة ولكنه قد يتحول إلى اتخاذ المواقف السلبية، وذلك لتأثير المجتمع عليه خصوصاً من وسائل الإعلام المتنوعة. لذلك يحتاج الواحد منا كثيراً إلى تعديل أو تجديد موقفه بشكل مستمر.

ماذا نعني بالموقف الإيجابي؟

هو الطريقة التي تنقل من خلالها مزاجك للآخرين، فعندما تكون متفائلاً وحيوياً وناجحاً ومؤثراً سوف يكون موقفك إيجابياً، وتلقى قبولاً لدى الآخرين، والعكس عندما تكون متشائماً وتتوقع الأسوأ سوف يكون موقفك سلبياً وسوف تجد أعراض الآخرين عنك.

تحديات الحفاظ على موقف إيجابي:

إن البقاء إيجابياً طيلة الوقت قد يكون أمراً مثالياً، إذ أن اتخاذ المواقف الإيجابية ليس عملاً تمثيلاً بل هو سلوك أصيل، وقد تواجه تحديات دوافعها سلبية خارج إطارك العقلي وتحيط بك، عند ذلك سوف ينعكس هذا الأمر على تصرفاتك، فعندما تسير الأمور على ما يرام سوف يفرض الموقف الإيجابي نفسه، والذي يقل عندما تزداد الأمور سوءاً.

الخطوة السابعة: هل تملك ثقة كافية في نفسك؟

جميل أن يستمر الواحد منا على ثقة بنفسه، ولكن هذا الأمر لا يحدث على الإطلاق، بحيث تختلف ثقتنا بأنفسنا حسب الأنماط السلوكية الآتية:

١ - سلوك انهزامي:

يتسم صاحب هذا الأسلوب بأنه ضحية للآخرين، وشعوره بالنقص تجاه الآخرين، إذ أن رغبات الآخرين، وحاجاتهم أكثر أهمية من صاحب السلوك.

٢ - سلوك عدواني:

صاحب هذا الأسلوب دائماً يرى أنه على حق سواء كان مخطئاً أم مصيباً فرغباته مقدمة على رغبات الآخرين، وربما حرم الآخرين من حقوقهم، لذا هو يجعل نفسه عرضة للانتقام الآخرين.

٣ - سلوك الثقة والاعتزاز بالنفس:

يتسم صاحب هذا الأسلوب بأنه نشط وصادق ويحترم نفسه والآخرين، فهو يرى أن حاجاته مساوية لحاجات الآخرين، ويصمم على تحقيق نتائج طيبة له وللآخرين، إن هذا النمط هو نمط الثقة بالنفس والاعتزاز بها، لذا هو مؤثر فاعل في محيطه، بل ويجعل الآخرين يتعاونون معه بطواعية.

الخطوة الثامنة: هل أنت في حاجة إلى تطوير مهارات العمل لديك؟

رياح التغيير:

على الأشخاص الذين يودون النجاح في أعمالهم أن يكونوا على درجة عالية من المتابعة والتجديد في مجالهم، إذ أن بقاءك على خبرات قديمة لن

يكون سلاحاً فعالاً ضد المستجدات والمتغيرات، إذ لا بد من تطوير مهارات العمل بشكل متواصل فتجدد أو سوف تتبدد.

الخطوة التاسعة: هل أنت راضٍ عن نوعية العمل الذي تقوم به؟

التحويل نحو التفوق:

بدأ الجميع يدرك معنى التفوق والجودة، لذا أخذ الجميع - منظمات وأفراد- يسعون إلى التميز في أعمالهم ومنتجاتهم.

الخطوة العاشرة: هل تهتم بتنظيم مهنتك وأسلوب حياتك؟

إدارة الذات هي المفتاح:

نعنى بإدارة الذات: الاستفادة القصوى من مواهبنا عن طريق وضع أهداف على المدى القصير والبعيد، والعمل على تحقيقها، ولن تستطيع إدارة غيرك ما لم تدر ذاتك.

الخطوة الحادية عشرة: هل وصلت إلى قدراتك الإبداعية؟

لا يكاد يخلو أحد من قدرات إبداعية:

لا يعتبر الإبداع حكراً على أصحاب المواهب والقدرات، فلكل واحد منا قدراته الإبداعية الخاصة حسب مستوى التفكير والإدراك، فإن كنت تجد عملك روتينياً فهذا لا يمنع من الإبداع لو نظرت إلى عملك من جهة أخرى.

الخطوة الثانية عشرة: هل يمكنك التخلي عن أسلوب المماطلة؟

هل أنت مماتل:

مرض التأجيل يسرى في دماء الكثيرين رغم حسن نواياهم، وربما تكون مهمة لا تحتل التأجيل، لذا يشعر هؤلاء بالقلق والإحباط.

إنجاز ملفك الشخصي:

خطوات لا بد لك من اتخاذها:

بعد أن قمت بتقييم ذاتك عبر اثنتي عشرة خطوة لتطوير ذاتك، سيتكون لديك ملف شخصي مملوء بالمقاييس والتقييم المرفقة في آخر كل خطوة تحدد من خلالها تقييم ذاتك بنفسك ويدك.

تفسير ملفك الشخصي:

لا بد أن يعطيك ملفك الشخصي والذي أعدده بالتعاون مع ذاتك صورة واضحة لك من أجل تحسين حياتك الخاصة والعامة، وللحصول على ذلك عليك بما يلي:

١ - تقبل حقيقة ملفك الشخصي بما فيه من نقاط قوة ونقاط ضعف، والتي تعطيك دافعاً لتطوير ذاتك.

٢ - من الأفضل أن تعمل مقارنة بين ملفك الشخصي مع ملفات الآخرين، أو أن تقوم بمناقشة ملفك مع شخص تحترمه ويحترمك.

٣ - تأكد أنه لا يوجد ملف شخصي كامل، فكل واحد منا له نقاط قوة ونقاط ضعف خاصة به، ووجود الضعف ليس شيئاً سيئاً بحد ذاته، ولكن الأسوأ منه هو عدم معرفة سبب الضعف.

٤ - يلاحظ دائماً وجود توازن بين نقاط الضعف ونقاط القوة لدى الناس، وهذا يعتبر مؤشراً صحياً، فلا بد إذن من تطوير الجوانب الضعيفة وصيانة وتعزيز الجوانب القوية.

٥ - قد يؤثر أحد هذه التقييمات المتدنية في ملفك الشخصي بشكل سلبي على الجوانب القوية؛ لذلك لا بد أن تعمل على تطويره وبشكل سريع، إذ أن جوانب تطوير الذات كلها يعتمد بعضها على بعض، فإن كانت درجة أحد تقييمك عالية وإيجابية أثر ذلك في الجوانب الأخرى بفاعلية.

٧ - كذلك إذا نقص أحد التقييمات إلى درجات متدنية يترك أثراً سلبياً في مواقفك المتنوعة.

٨ - شارك نتائج عملك مع الآخرين سواء كانوا رؤساء أو مرؤوسين.

٩ - طور ملفك الشخصي من حين إلى حين باستخدام حاسبك الشخصي.

١٠ - حاول تغيير ملفك الخاص مع أحد زملائك في العمل، حتى يتم الاستفادة منه لزيادة إنتاجيته عند فتوره.

١١ - قم بإعداد برامج تحفزك لاستمرار تطوير ذاتك.

١٢ - استعن بالمتخصصين في مجال تطوير ذاتك حتى ولو كانت شخصية لأن تعديل الخطأ خير من الاستمرار على الخطأ.

* * * *

تقدير الذات

إن من نعم الله على العبد أن يهبه المقدره على معرفة ذاته، والقدرة على وضعها في الموضع اللائق بها، إذ أن جهل الإنسان نفسه وعدم معرفته بقدراته يجعله يقيم ذاته تقييماً خاطئاً، فإما أن يعطيها أكثر مما تستحق فيثقل كاهلها، وإما أن يزدري ذاته ويقلل من قيمتها فيسقط نفسه. فالشعور السيئ عن النفس له تأثير كبير في تدمير الإيجابيات التي يملكها الشخص، فالمشاعر والأحاسيس التي تملكها تجاه أنفسنا هي التي تكسبنا الشخصية القوية المتميزة، أو تجعلنا سلبين خاملين؛ إذ أن عطاءنا وإنتاجنا يتأثر سلباً وإيجاباً بتقديرنا لذواتنا، فبقدر ازدياد المشاعر الإيجابية التي تملكها تجاه نفسك بقدر ما تزداد ثققتك بنفسك، وبقدر ازدياد المشاعر السلبية التي تملكها تجاه نفسك بقدر ما تقل ثققتك بنفسك.

وقد يتجه بعضنا إلى أن يستمد تقديره الذاتي من الآخرين، فيجعل قيمته الذاتية مرتبطة بنوع العمل، أو بما لديه من مال، أو إكرام وحب الآخرين له، وهو من غير شعور يضع نفسه على حافة هاوية خطيرة لإسقاط ذاته بمشاعر الإخفاق، وهذا يوحى إلينا بأن ذاتنا ضعيفة؛ لأن التقدير والاحترام لأنفسنا ينبع من مصدر خارج أنفسنا وخارج تحكمننا.

إن حقيقة الاحترام والتقدير تنبع من النفس؛ إذ أن الحياة لا تأتي كما نريد، فالشخص الذي يعتمد على الآخرين في تقدير ذاته قد يفقد يوماً هذه العوامل الخارجية التي يستمد منها قيمته وتقديره، وبالتالي يفقد معها ذاته، لذا لا بد أن يكون الشعور بالتقدير ينبعث من ذاتك وليس من مصدر خارجي يمنح لك،

والاختبار الحق لتقدير ذواتنا هو أن نفقد كل ما نملك، وتأتى كل الأمور خلاف ما نريد، ومع ذلك لا نزال نحب أنفسنا ونقدرها ونعتمد أننا لازلنا محبوبين من قبل الآخرين. فلو اخترنا لأنفسنا التقدير وأكسبناها الاحترام فإننا اخترنا لها الطريق المحفز لبناء التقدير الذاتى.

ما معنى تقدير الذات؟

عندما نتكلم عن التقدير الذاتى فإنه يقصد به الأشخاص الذين لديهم شعور جيد حول أنفسهم، وهناك كثير من التعريفات لتقدير الذات، والتي تشترك فى طريقة معاملتك لنفسك واحترامها، فهو مجموعة من القيم والتفكيرات والمشاعر التي نملكها حول أنفسنا. فيعود مصطلح التقدير الذاتى إلى مقدار رؤيتك لنفسك، وكيف تشعر تجاهها.

العلاقة بين تقدير الذات والنجاح:

هناك اتفاق بين الباحثين على وجود علاقة بين تقدير الذات والنجاح، ولكن الاختلاف القائم هو عن طبيعة العلاقة، فهل لا بد أن يكون الشخص متفوق فى تحصيله العلمى لكى يكون لديه الإيجابية فى تقدير ذاته؟ أو أن الثقة بالذات تسبق التفوق العلمى؟ والحقيقة إنها علاقة تبادلية، مع أنه لا بد من الاعتراف بأن الاعتداد بالذات مطلب لكى يتم التفوق فى الحقل العلمى، وهذا التفوق بالتالى يؤدى إلى زيادة الثقة بالذات. فكل منهما يغذى الآخر.

ومن هنا يقسم علماء النفس التقدير الذاتى إلى قسمين: المكتسب والشامل:

- التقدير الذاتى المكتسب: هو التقدير الذاتى الذى يكتسبه الشخص خلال إنجازاته، فيحصل الرضا بقدر ما أدى من نجاحات. فهنا بناء التقدير الذاتى على ما يحصله من إنجازات.

- التقدير الذاتى الشامل: يعود إلى الحس العام للافتخار بالذات، فليس مبنى أساساً على مهارة محددة أو إنجازات معينة. فهو يعنى أن الأشخاص الذين أخفقوا فى حياتهم العملية لا يزالون ينعمون بدفع التقدير الذاتى العام، وحتى وإن أغلق فى وجوههم باب الاكتساب.

والاختلاف الأساسى بين المكتسب والشامل يكمن فى التحصيل والإنجاز الأكاديمى، ففكرة التقدير الذاتى المكتسب تقول: إن الإنجاز يأتى أولاً ثم يتبعه التقدير الذاتى. بينما فكرة التقدير الذاتى الشامل - والتى هى أعم من حيث المدارس - تقول: إن التقدير الذاتى يكون أولاً ثم يتبعه التحصيل والإنجاز.

ويقول المؤيدون للتقدير الذاتى المكتسب: على أحسن الأحوال التقدير الذاتى الشامل لا معنى له، وعلى أسوأ الأحوال التقدير الذاتى الشامل ذو تأثير سلبى؛ فإن زيادة الثقة تؤدى إلى المبالغة بالرغم من المعنى الهش والفراغ الذى يعيشه، أو يؤدى إلى عدم الثقة فى التعامل مع الآخرين، وهذا يؤدى إلى فشك الذاتى. بينما التقدير الذاتى المكتسب بإمكانه الاهتمام بذاته، فهو ينمو طبيعياً وخصوصاً عندما ينجز شيئاً ذا قيمة. بينما الشامل فهو زائف، يحتاج لمن يفعل ما لديه، فلا بد من تدخل المعلم والوالدين والأشخاص المحيطين به، ليس فقط مجرد تشجيع وإنما خداعهم بجميع ما يفعلونه إنه يستحق التقدير والثناء.

ولكننا يجب أن لا نغفل أن للعلاقات الاجتماعية أثراً فى إكساب النفس الثقة، فهناك علاقة مباشرة بين التقدير الذاتى والنجاح الاجتماعى. وهذا النجاح يشمل الاعتداد فى المظهر، والنجاح العلمى، والقدرة على تكوين علاقات اجتماعية جيدة، إذ يحتاج الشخص إلى قدر من القبول والاحترام

الاجتماعى لتتكون لديه مشاعر إيجابية حول نفسه، ويرى نفسه بأنه ناجح فى عيون الآخرين. كما أن العلاقات الاجتماعية الشخصية تتحدد بدرجة عالية بمقدرة الشخص على التسامح والاحترام، والانفتاح ذهنى والتقبل للآخرين.

صفات نقص الذات:

تشير الدراسات إلى أن قرابة ٩٥٪ من الناس يشكون أو يقللون من قيمة ذواتهم، وهم بهذا يدفعون الثمن عملياً فى كل حقل يعملون فيه، فهؤلاء الذين يقارنون أنفسهم بالآخرين، ويعتقدون أن الآخرين يعملون أفضل منهم، وأنهم ينجزون ما يسند إليهم بيسر، فهم بهذه النظرة يدمرون ذواتهم ويقضون على ما لديهم من قدرات وطاقات. وقد يؤدى بهم ذلك إلى الاكتئاب والقلق.

وكثير من حالات الاكتئاب والانتحار لها علاقة بالازدراء الذاتى، وجيمس باتيل (١٩٨٠م) كان من الأوائل الذين قرروا قوة الترابط بين الاكتئاب والازدراء الذاتى، فلقد اكتشف إنه عند ازدياد الاكتئاب، فإن تقدير الذات يقل، والعكس بالعكس، ولهذا من العلاج لحالات الاكتئاب تنمية المهارات الفردية فى رفع مستوى تقدير الذات والمحافظة على الحالات المزاجية لديه.

وعادة الأشخاص الذين لديهم ازدراء الذات يستجيبون إلى ظروف الحياة ومتغيراتها بإحدى طريقتين:

* الشعور بالنقص تجاه أنفسهم: هم يشكون فى قدراتهم لذلك يبذلون قليل من الجهد فى أنشطتهم، وهم يعتمدون بكثرة على الآخرين للملاحظة أعمالهم، وغالباً ما يلومون أنفسهم عند حدوث خطأ ما، ويمنحون الثناء للآخرين فى حالة حدوث النجاح، وعند الثناء عليهم يشعرون بارتباك فى

قبول هذا الشئ والإطراء، فالمدح يسبب لهم جرح؛ لأن لديهم شعور بأنهم يكذبون أو أنهم دجالون في حياتهم. وهذا الشعور مدمر، مهلك لهم؛ فعند سبهم أو إهانتهم لا يدافعون عن أنفسهم؛ لأنهم يشعرون أنهم يستحقون ذلك.

* الشعور بالغضب وإرادة الثأر من العالم: فهم غالباً ما يعانون من مشاكل في أعمالهم وفي مسكنهم مما قد يسبب لهم في النهاية مرض نفسى وعضوى ورغبة فى محاولة الانتقام من العالم. وتراهم دائماً يبحثون عن الأخطاء، ولا يرون إلا السلبيات، ويجدون سروراً غامراً لأخطاء الآخرين ومشاكلهم.

* ويمكن ملاحظة هؤلاء بالتالى:

- احتقار الذات، أو عدم معرفة الإجابة عند حصول الإطراء والثناء.
- الشعور بالذنب دائماً، حتى ولو لم يكن هناك علاقة بالخطأ.
- الاعتذار المستمر عن أى شئ.
- الاعتقاد بعدم الاستحقاق لهذه المكانة، أو العمل وإن كان الآخرون يرون ذلك.
- عدم الشعور بالكفاءة فى دور الأبوة، أو فى دور الزوجية.
- يميلون إلى سحب أو تعديل رأيهم خوفاً من سخرية ورفض الآخرين.
- وقد أظهرت الدراسات أنهم يحملون أنفسهم على التمييز، فتراهم يمشون ببطء مطأطئين رؤوسهم، إنهم يبدوون غرباء على العالم، يحاولون الانكماش على أنفسهم فلا يريدون من العالم أن يراهم.

صفات الواثقين في ذواتهم:

الأشخاص الواثقون من ذواتهم تجدهم سريعي الاندماج والانتماء في أى مكان كانوا، فليدهم الكفاءة، والشعور بقيمتهم الذاتية وقدرتهم على مواجهة التحدى، ولقد أظهرت الدراسات أن هؤلاء الأشخاص زكثروا قدرة على السيطرة على أنفسهم والتحكم في حياتهم وهم الأكثر إنتاجية، والأكثر سعادة ورضاً بحياتهم، وليس بالضرورة أن يعتقدوا أنهم الأفضل، فهم ليسوا ملائكة وليسوا كاملين، ولا يملكون أداة سحرية لذلك، ولكنهم متفائلون وواقعيون مع أنفسهم، وأقوياء في مواجهة عثرات النفس.

ومن البديهي أنهم لا يتحكمون في كل شيء، ولكنهم يتحكمون في مشاعرهم واستجاباتهم تجاه القضايا والأحداث. ولا يشترط لهذه الاستجابة أن تكون دائماً إيجابية؛ ولكن لا بد أن تكون مستمرة، فبناء النفس رحلة طويلة شاقة، قد تواجه الأشواك والهضاب والتلال، وتواجه السهول والأودية، ولا بد من الارتفاع والانخفاض في هذه الرحلة الشاقة، وإن أردت أن تنجز هذه الرحلة بنجاح فاستمر في المسير ولا تتوقف حتى تنتقل من بيتك إلى بيته أكثر سعادة واستقراراً. ولا شك أن نهاية الرحلة ممتعة تنسيك آلام السفر والتعب، فلا تتوقف عن السير.

طرق تنمية تقدير الذات:

يؤثر تقديرك لذاتك في أسلوب حياتك، وطريقة تفكيرك، وفي عملك، وفي مشاعرك نحو الآخرين، وفي نجاحك وإنجاز أهدافك في الحياة، فمع احترامك وتقديرك لذاتك تزداد الفاعلية والإنتاجية، فلا تجعل إخفاقات الماضي تؤثر عليك فتقودك للوراء أو تقيدك عن السير قدماً، انس عثرات الماضي

واجعل ماضيك سراجاً يمدك بالتجارب والخبرة فى كيفية التعامل مع القضايا والأحداث، إذ يعتمد مستوى تقديرك لذاتك على تجاربك الفردية. وهذه بعض الطرق الفعالة والتي تساعدنا على بناء أنفسنا إذا نحن استخدمناها. ومن لهم أن نعرف أننا نستطيع أن نختار الطريق الذى نشعر معه بالثقة ونستطيع من خلاله أن نعبر عن ذاتنا والذى بُنيتُه وأسسَه مشاعرنا.

لمن أراد أن يحسن صورته الذاتية عليه أن يكون مدركاً لوضعه الحالى وعلاقته بنفسه ورؤيته لنفسه، فاجعل لك عادة وهى الملاحظة المنتظمة مع هسك، وانظر كيف تنظر إليها دائماً من وقت لآخر. فالأشخاص الذين يزدرون أنفسهم عليهم أن يتعهدوا أنفسهم من وقت لآخر، وأن يغيروا نظرتهم السودائية نحو أنفسهم، وهنا يتحتم عليهم أن يتزودوا بالعلم والمهارة اللازمة ليتقدموا إلى الأمام. فمعظم الأشخاص من غير شعور يتبعون المخطوطات التى كتبت فى عهد الطفولة بدون تحليل أو تحدى، إن أرادوا التغير عليهم أن يمزقوا هذه الموروثات السلبية، ويزيلوا ما علق فى أذهانهم من رواسب الطفولة والتى تؤسس عدم احترام النفس واستحقار الذات، لابد من إظهار التحدى لهذه الأساطير الموروثة التى مجدت الخوف، وعظمت الآخرين لدرجة استحقار الذات وجعلتنا سلبيين منزوعى الإرادة.

لابد أن نضع خطوطاً زمنية فى حياتنا، ونقاط انتقال معروفة، وعلامات واضحة لتقييم مسيرتنا فى تطوير ذاتنا، عند هذه النقاط نلاحظ هل نحن إيجابيين أم سلبيين؟ هذه المعلومات التى نتلقفها ونحملها بين جوانح أنفسنا هل تعطينا تصوراً واضحاً عن حقيقة أنفسنا؟

إن المأساة الحقيقية للذين يزدرون أنفسهم هو جهلهم بحقيقة أنفسهم، فهم لا يعرفون قدراتهم، ولا يدركون أبعاد إمكانياتهم، وكثير من هؤلاء يصاب بالذهول والدهشة عند حصول بعض المعرفة عن نفسه وعن الإمكانيات والقدرات التي يملكها.

إننا لا بد أن نحاول اكتشاف أنفسنا ونعرف حقيقتها حتى نحكم عليها فكما قيل: «الحكم على الشيء فرع عن تصوره»، فإذا جهلنا أنفسنا فلا بد أن تكون أحكامنا على ذواتنا خاطئة، وتصرفاتنا وسلوكنا مع أنفسنا غير صائبة، وهنا يكون الظلم لهذه النفس التي هي أمانة عندك.

اكتب ما تريد تحقيقه، وضع الأهداف لتحقيق ما دوت، واجعل هنا وقت كافٍ لتحقيق هذه الأهداف، وهنا ملحظ ضروري لا بد من ذكره وهو الحذر من التسيب واليأس عند الإخفاق في محاولة تحقيق الأهداف، فلا شك أن الإنجازات الرائعة سبقها إخفاقات عديدة، فقط استمر لتحقيق هدفك مع معاودة الكرة عند حدوث الفشل، استعن بالله ولا تعجز، فالعجز والخور ليسا من صفات النفوس الأبية ذات الهمم العالية.

المراجعة المستمرة للوسائل المستخدمة لتحقيق هذه الأهداف، فهل هذه الوسائل مناسبة وملائمة لإنجاز الهدف؟ أعد مراجعة أهدافك من فترة إلى أخرى لترى هل حقاً يمكن إنجازها، أما أنها غير منطقية وغير واقعية، أو لا يمكن تحقيقها في الوقت الحاضر فترجأ إلى وقت لاحق؟ يمكنك عرض أهدافك على أحد المقربين لديك والذي تثق في مصداقته وعلميته فتطلب منه المشاركة في كيفية تحقيق هذه الأهداف، الاستفادة من تجارب الآخرين توفر لك الوقت والجهد. وهنا لا تنس أن تكافئ نفسك عند تحقيق هدف معين،

وأكبر مكافئة تمنحها لنفسك هي الثقة بأنك قادر على الإنجاز وتحقيق أشياء جيدة، اجعل تحقيق هذا الهدف يزيدك ثقة بنفسك .

اكتشف اللحظات الإيجابية ، افض بعض الوقت مع نفسك فى التركيز فيما لديك وفيما أنجزت، وليس فيما تريد أو فيما تفكر أن تنجزه أو تفعله . افتخر بنفسك عندما ترى إنجازاتك واحذر من الغرور والكبر، افتخر بنفسك بالقدر الذى يجعلك تقدر وتحترم ذاتك، وبالقدر الذى يمنحك المضى قدماً لتحقيق أهدافك بقدر ما تستطيع، احرص على استغلال الظروف الإيجابية فاستغلالك للأوقات الإيجابية يمنحك طاقة للقضاء على الأوقات السلبية أو غير للمتجة فى حياتك .

كن مشاركاً فعالاً، فالنشاط العملى ضرورى جداً لبناء الذات، والاتصال بالآخرين عامل أساسى لتطوير النفس وإكسابها الثقة، فالمشاركة مع الآخرين قضية أساسية لتكامل الذات، وهى كالرياضة للجسم، فعند ممارسة الرياضة فإن الجسم ينتج كيميائيات، ويطلق هرمونات تساعد على ارتياح وهدوء العقل، كذلك الممارسة الفعالة مع الآخرين ومشاركتهم أعمالهم تمنح النفس الارتياح، والشعور بالرضا.

هنا لابد أن تكون المشاركة مع أناس فعّالين نشيطين، يملكون الإيجابية مع قوتهم، قادرين على منحك الثقة بذاتك واستنهاض الإيجابيات لديك، فمعاشرة الكسالى والخاملين تكسب المرء الخمول والكسل . والطباع تتقل بين الناس عن طريق المباشرة والخلطة، فإن أردت أن تكون فعالاً، فابحث عن ذوى الهمم العالية وحرص على معاشرتهم فلعلك تكتسب من صفاتهم .

كن إيجابياً مع نفسك وحول نفسك، كل تفكير سلبي عن نفسك مباشرة استبدله بشيء إيجابي لديك. إن الذين يعانون من ازدراء ذواتهم دائماً تذهب أفكارهم إلى سلبياتهم ويغفلون أو يتناسون إيجابياتهم، فيحطمون أنفسهم ويقضون على قدراتهم وطاقاتهم. ولا يخلو إنسان من إيجابيات وسلبيات فالكمال لله - عز وجل - ولكن يظل هناك السعي الدؤوب والمستمر للوصول أو الاقتراب من الكمال البشرى. والنظرة السلبية الدائمة للنفس تحول دون الوصول إلى الكمال البشرى، فهى تشعر بعدم القدرة - وإن بذل ما بذل - فيتولد لديه اليأس وبالتالي يتخلى عن بناء ذاته؛ وهذا مزلق خطير.

اعمل ما تحب وأحب ما تعمل، اكتشف ما تريد عمله، واعمل ما ترغبه نفسك وليس ما يرغبه الآخرون. إن الغالب فى العمل الذى تؤديه عن حب هو العمل الذى ينجز ويتم، وثق تماماً عندما تعمل عملاً بدون حب ورغبة أن هذا العمل وإن أنجزته فلن يكون فيه إبداع. وإذا لم تكن قادراً على اكتشاف ما تريد أن تعمله، أو لا تستطيع عمل ما تحب، فاعمل ما بيدك الآن برغبة وامتعة، ازرع هذه الرغبة والمتعة فى عملك حتى تطرد الملل والسامة وتشعر بالارتياح.

اعمل ما تقول إنك ستعمله، فمن الأمور الأساسية لقيمة الإنسان واحترامه لذاته هو احترام كلماته، والوفاء بعهده. عندما تقول إنك سوف تعمل أمراً فاعمله. إذا كنت حقاً تقدر قيمتك الذاتية فإنك لا تستطيع أن تنفوه بهذه الكلمة وتلتزم أمراً وأنت تعرف فى قرارة نفسك أنك لن تستطيع عمل ذلك. إذا رغبت أن تخبر شخصاً ما بأنك ستؤدى عملاً ما فكن واثقاً بأن لديك الوقت الكافى، والإمكانات والمصادر لعمل ذلك.

كن أنت ولا تكن غيرك. فليس هناك شخصين متشابهين في كل شيء،
 افتخر بذاتك فليس أحد لديه كل ما لديك من صفات ومعانٍ، عش حياتك
 باحترام وتقدير، فأنت تملك شخصية فريدة. انظر إلى نفسك بصورة إيجابية،
 تأمل الصفات الإيجابية التي تملكها، فأنت قد تكون صالحاً صادقاً محباً للخير
 وتفعل الخير. . ابحث عن الإيجابيات التي لديك وتمسك بها. كن حريصاً على
 الوقت في كل شيء، فعندما يكون هذا سلوك دائم في حياتك، تكن ذا
 شخصية مميزة، ويرى الناس أنك صادق في وقتك، حريص كل الحرص على
 تقدير القيمة الزمنية، حيث يبدأ الناس بالثقة فيك ويكونون أكثر اطمئناناً في
 تعاملهم معك. قد يبدو لك الأمر ليس بالشيء الكبير؛ لكنه أساسى لكى تبدو
 قديراً في أعين الآخرين.

تحمل مسئولياتك: الشعور بالمسئولية في الأمور الصغيرة يمكنك تحمل
 للمسئولية في القضايا الكبيرة. اشعر بالمسئولية ولو مع نفسك فإن هذا يمكنك
 من النجاح، وهذه أولويات سلم النجاح، لا تنظر إلى الآخرين كيف تخلوا
 عن مسئولياتهم، فهذه سلبية لا تتبع، كن شجاعاً مع نفسك فليس أحد
 مسئول عن خطئك أو إخفاقك؛ فلا تلم الآخرين بأنهم لم يحملوك المسئولية.
 فالمسئولية تؤخذ ولا تطلب.

حاول عمل أشياء جديدة ودع لنفسك أن تخطيء.

كوّن توقعات واقعية عن نفسك، وجزء أهدافك الكبيرة إلى أجزاء صغيرة.

امنح الدعم للآخرين وتعلم كيف تتقبل الدعم منهم.

دع لنفسك الحرية في الاختيار والحركة والنمو والنجاح.

صناعة الذات قبل إدارة الذات

ما المقصود بإدارة الذات؟

يجيبك عن ذلك الخبراء فيقولون:

إدارة الذات هي: قدرة الفرد على توجيه مشاعره وأفكاره وإمكانياته نحو الأهداف التي يصبو إلى تحقيقها.

فالذات إذن هي ما يملكه الشخص من مشاعر وأفكار وإمكانات وقدرات، وادارتها تعنى استغلال ذلك كله الاستغلال الأمثل في تحقيق الأهداف وآمال، وهذه القدرات فيها ما هو موجود فيك بالفعل، ومنها ما تحتاج أن تكسبه بالممارسة والمران لفنون الكفاءة والفاعلية والتي منها:

- كيف تحدد أهدافك؟
- كيف تنظم وقتك؟
- كيف تسيطر على ذاتك؟
- كيف تكتسب الثقة بنفسك؟
- كيف تتقن فن التركيز؟
- كيف تفكر بطريقة صحيحة؟
- كيف تتخذ قراراتك؟
- كيف تقوى ذاكرتك؟
- كيف تحافظ على صحتك؟

- كيف تكسب الآخرين ، وتقيم معهم علاقات ناجحة؟
 - كيف تفهم الشخصيات؟
 - كيف تدير عملك؟
 - كيف تدير اجتماعاتك؟
 - كيف تتعامل مع المشكلات؟
 - كيف ترفع إنتاجيتك؟
 - كيف تتقن فن التفاوض؟
 - كيف تخطط لعملك؟
 - كيف تطور عملك ، وتضع له رؤية مستقبلية؟
- وغير ذلك من فنون إدارة الذات .

وها هنا تبرز مشكلة ضخمة عند كثير ممن بدأوا مراراً في السير على درب إدارة الذات ، وكلما حاولوا ممارسة بعض فنونها عادوا القهقري بعد أن لم يظفروا بنتيجة ملموسة مع نفوسهم ، إنه من السهل جداً - على سبيل المثال - أن أقول لك : إذا أردت أن تنظم يومك فعليك في كل صباح أن تدون أعمالك ومهامك في ورقة ، ثم توزع أوقات يومك على تلك الواجبات ، وكلما أنجزت عملاً منها فقم بإسقاطه من تلك الورقة . . إلخ .

وكلنا حاولنا هذا من قبل وفشلنا في الاستمرار عليه بل تحقيقه لمرة واحدة فقط ، وقس على ذلك في سائر فنون الفاعلية وإدارة الذات .

إن تحليل هذه الظاهرة لهو من الأهمية بمكان ، إذ عليه تتوقف بداية الانطلاقة السليمة في سبيل الحصول على الشخصية الإدارية الفعالة ، وفي

هديرى أن ذلك يرجع أساساً إلى معوقات وسلبيات متأصلة فى نفوسنا تعززها تربية مجتمعاتنا بعدما كشفت عنها شمس الإسلام، وإلا فلو ترك الإنسان لينمو ويتربّع على فطرته لغدا شخصية سوية فعالة، قادراً على إدارة ذاته وتحقيق أهدافه.

ويؤيد علماء النفس ذلك فيقولون:

إن كل إنسان يولد وفى تكوينه بذور النبوغ والعبقرية، والكفاءة والفاعلية، ويتوقف نمو هذه البذور أو موتها على نوع التربية والرعاية التى يتلقاها الإنسان من أسرته وبيئته ومجتمعه.

ونخلص مما سبق إلى أن حل هذه المشكلة يكمن أولاً فى أن نعيد تلك النفوس إلى فطرتها، ونزيع عنها ركام سنين من الصياغة السلبية التى تملأ طريقها نحو الإنجاز والفاعلية بالعوائق والعراقيل، وإلا فكيف نتقن فنون إدارة الذات ونحن أصلاً نقصر إلى تلك الذات السوية، القادرة على تشرب تلك الفنون، ولهذا فلا بد أولاً من أن نرفع هذا شعار: صياغة الذات قبل إدارة الذات.

سبع خضر وأخر يابسات:

ولقد توصل أهل الاختصاص إلى عادات سبع تمثل المبادئ الأساسية للنجاح والفاعلية، إذا استطاع الفرد أن يكتسبها فإنه يخلع معها من نفسه سبع عادات سلبية تمثل فى مجموعها المعوقات الأساسية التى تعيق سيره فى طريق الحصول على الشخصية الفعالة القادرة على إدارة ذاتها وتحقيق أهدافها.

منظومة النجاح والفاعلية:

- ١ - كن إيجابياً وخذ بزمام المبادرة.
- ٢ - ابدأ وأهدافك واضحة لك.
- ٣ - رتب أولوياتك، وقدم الأهم فالمهم.
- ٤ - فكر فى المنفعة المشتركة لجميع الأطراف.
- ٥ - حاول أن تفهم الآخرين قبل أن تتحدث إليهم.
- ٦ - اعمل للمجموع، وتعاون مع الآخرين.
- ٧ - جدد قدراتك باستمرار.

منظومة الفشل والسلبية:

- ١ - كن سلبياً متواكلاً عديم الشعور بالمسئولية.
- ٢ - قم بأعمال كثيرة لا تدرى لها هدفاً.
- ٣ - كن فوضوياً، واعمل ما تشاء وقتما يحلو لك.
- ٤ - كن أنانياً يهمله أن يكسب ولو خسر الآخرون.
- ٥ - لا يهم أن تفهمهم بل المهم أن يسمعوك.
- ٦ - اعمل لنفسك لا مع الآخرين.
- ٧ - ارض بواقعك ولا تحاول أبداً أن ترتقى بنفسك.

هم وأنا ونحن:

وتقوم هذه العادات السبع على تصور واضح للشخصية الفعالة يتمشى تماماً مع روح الفطرة وجوهر الشريعة، فالشخصية الناجحة هى التى قطعت مراحل

النضج الثلاثة والتي تبدأ من مرحلة الاعتماد على الآخرين، ثم مرحلة القدرة على الاستقلال الذاتي والاعتماد على النفس، ثم نصل إلى قمة هرم النضج وهي مرحلة التعاون والتكامل مع الآخرين.

ما لا يدرك كله لا يترك جثته:

وهذه العادات لا يؤخذ كل منها على حدة، بل هي منظومة متكاملة تخال مع بعضها البعض لتضبط عجلات قطار ذاتك على قضبان الكفاءة والفاعلية، وترتقى بك عبر مراحل النضج الثلاثة، فالعادات الثلاثة الأولى تصنع منك شخصية قادرة على الاستقلال الذاتي، والاعتماد على النفس من «هم» إلى «أنا» والعادات الثلاثة التالية تجعل منك شخصاً قادراً على التعاون والتعاقد مع الآخرين من «أنا» إلى «نحن»، ثم العادة السابعة وهي الشحذ نتمر للقدرات الذاتية تمثل الإطار العام الذي يجمع كل العادات السابقة، فكما زادت قدراتك الذهنية والبدنية، والروحية والاجتماعية كلما وصلت إلى مستوى أعلم وأرفع في ممارستك لبقية العادات السبع، لذلك فاعلم أن أى خلل فى تحصيل أحد أركان هذه المنظومة السباعية سوف يؤثر بالضرورة على بقية الأركان ولعله يضعف - إلى حد بعيد - من الثمرة المرجوة منها.

* * * *

قوانين النجاح الطبيعية

قانون تنمية الذات:

يإمكانك أن تتعلم أى شىء تحتاج إليه لتحقيق أى هدف تصفه لنفسك وأولئك الذين يتعلمون يكتسبون القدرة على فعل كل شىء.

قانون المواهب:

إنك تحتوى بداخلك على مزيج فريد من المواهب والقدرات التى إن تم التعرف عليها واستخدامها كما ينبغى مكتك من تحقيق أى هدف ترسمه لنفسك.

- أى جوانب عملك تستمتع بأدائها إلى أقصى حد وتحجدها؟ هذا هو أفضل مؤشر لمواهبك الحقيقية.

قانون التفوق:

النجاح والسعادة لا يأتیان إلا عندما تفوق مطلقاً فى أداء شىء تستمتع به.
- تتحدد جودة حياتك بمدى التزامك بالتفوق أكثر من أى عامل آخر.

قانون الفرصة:

تجيبى الصعاب لا لتعرقل ولكن لتعلم، ففى كل كبوة أو عقبة تكمن بذور منفعة أو فرصة مساوية أو أكبر.

قانون الشجاعة:

الاكتساب المتظم والمقصود للشجاعة أمر جوهرى لبلوغ النجاح، فالخوف أكبر عقبة فى وجه الإنجاز. عود نفسك دائماً على مواجهة الأشياء التى تخشاها والقيام بها مهما يحدث.

قانون الجهد التطبيقي:

كل النجاحات والإنجازات العظيمة يسبقها ويصاحبها عمل جاد دؤوب، وإذا خامرك شك حاول أكثر، وإذا لم يفلح ذلك حاول أكثر وأكثر. عندما تعمل اقص وقتك في العمل! ولا تهدر الوقت.

قانون العطاء:

كلما أعطيت من نفسك دون أن تتوقع الحصول على مقابل، كلما أصابك خير كثير من المصادر الأقل توقعاً، ولن تشعر أبداً بالسعادة الحقيقية إلا عندما تحس أنك تحدث اختلافاً حقيقياً في العالم بخدمة الآخرين بطريقة ما.

قانون الإيجاب:

إن ٩٥٪ من تفكيرك وشعورك يتحدد بواسطة الأسلوب الذى تُحدِّث به نفسك، فعقلك الباطن يقبل حوارك الداخلى باعتباره أوامر، تحدِّث إلى نفسك بشكل إيجابى وبناء طوال الوقت، وحتى لو لم تشعر برغبة فى ذلك.

قانون التفاؤل:

يتحدد أسلوب تفكيرك وشعورك بالكيفية التى تفسر بها خبراتك لنفسك. وعندما تعود نفسك على البحث عن الخير فى كل موقف، فإنك تكتسب بذلك انجماً ذهنياً إيجابياً وتتحول فى نهاية المطاف إلى شخص تتعذر هزيمته.

قانون السبب والنتيجة:

كل شىء يحدث بسبب، فلكل سبب تأثير ولكل أثر سبب أو عدة أسباب وسواء كنت تعلمها أم لا، فلا شىء يقع مصادفة. باستطاعتك أن تحصل على ما ترجوه فى الحياة إذا حددت أولاً ماهيته بالضبط، ثم قمت بنفس الأشياء التى قام بها الآخرون لتحقيق نفس النتيجة.

الخبقرية

هل انت موهوب؟

قد تجيب عن هذا السؤال: وكيف أكون موهوباً والناس من حولي لم يعترفوا لى بالنبوغ بعد، ولم يسبق لى أن نبغت فى مجال ما من مجالات الحياة؟

مهلاً، إننا نود أن نميز بين الموهبة كعطية مطمورة بداخلك، وبين الموهبة كواقع خارج ذاتك، وقد خرجت من حيز نفسك إلى المجتمع من حولك. لقد تكون موهوباً بمواهب فذة ونادرة، ولكن لم تتح لك الفرصة حتى هذه اللحظة لكى تخرج الكنز المخبوء بداخلك وترجمه فى واقع حياتك إلى كنز حى معترف به من الجميع.

إنك تقول لنفسك أحياناً: (إننى أستطيع أن آتى ببنغمات جديدة مع أننى لا أعرف شيئاً عن الموسيقى، ولم يسبق أن قمت بالتلحين).

إننا نقول لك: إن أحداً لن يمد يده إليك يظهر ك على ما وهبته من مواهب، العكس هو الصحيح، إنك ستجد مقاومة لما قد تبديه من مواهب، وتظهر تلك المقاومة فى الاستخفاف بك، أو فى السخرية مما تقوم بعمله أو إنتاجه، أو قوله، أو كتابته، أو عزفه.

إننا نقول لك أيضاً: كم من أصحاب مواهب انصرفوا عما بدأوا فيه خوفاً من نقد النقاد أو درءاً لاستهزاء المستهزئين؟، ولكن القليل من أصحاب المواهب لم يعبأوا بما يقوله الناس عنهم.

ولكن هل الطريق إلى المجد والشهرة قصير؟

إننا نسارع إلى القول بأن هناك نوعين من الشهرة: نوع رخيص، وآخر ثمين، والنوع الرخيص من الشهرة يتأتى لبعض الناس بسرعة وبغير إعداد طويل، وهي شهرة هشة تتبخر بسرعة. أما النوع الثمين من الشهرة فإن الطريق المؤدية إليه ليست مفروشة بالورد والرياحين، بل هي مفروشة بالأشواك، وهي طريق طويلة.

ونصيحتنا لك ألا تجعل الشهرة في الحياة هي هدفك الأسمى، ذلك أن الشهرة من النوع الثاني الثمين تكون ثمرة لجهود طويلة وشاقة، فعليك بالسعى وراء مواهبك بغير أن تلقى بالا إلى إحراز الشهرة.

إن الشهرة سوف تكون من نصيبك بغير أن تسعى في أثرها، اترك الناس يحسون بك بغير أن تلاحقهم وبغير أن تلح عليهم بأن يعترفوا بك وبمواهبك، جرب وجرب بغير يأس أو نكوص. وإذا وجدت أنك تتقدم فيما بدأت فيه فسر دائماً إلى الأمام بغير توقف.

اقض الوقت الطويل في استثمار مواهبك، لا تظن أن العبقرية موهبة فطرية تفرض نفسها على صاحبها بغير أن يبذل جهداً لاستنباطها وإبرازها إلى حيز الوجود.

صحيح أن الموهبة أو العبقرية قد تلح على ذهنك، ولكن إلحاحها لا يعنى إنها تخرج إلى حيز الوجود بغير جهد أو عرق.

اقرأ تاريخ أى عبقرى تجده يتلخص في عناصر ثلاثة: الموهبة، والوقت، والجهد.

لا تجعل مشاغل الحياة تطفئ مواهبك، فكم من طيب كان يمكن أن يخلد اسمه في عداد عباقرة الطب، ولكن انشغاله في عيادته وسعيه للكسب دون ملاحقة مواكب علوم الطب وفنونه قد حكم عليه بأن يقضى حياته في الظل. إذا كنت صاحب مواهب فذة، فلا بد أن تتفوق إذن، والتفوق ليس معناه أن تستوعب الموجود من العلم أو التخصص أو المضمار الذي تعمل فيه فحسب، بل معناه أن تتفوق على ذلك الموجود، وأن تمتد بالحضارة ولو خطوة واحدة إلى الأمام، فالعبرى ليس من يعيش على غذاء عقلى أعد له غيره، بل هو ذلك الذى يشارك فى إعداد وجبات عقلية جديدة يقبل الآخرون على التغزى عليها.

ولكن العبرى لا يبدأ بالإبداع بل ينتهى إليه، إنه شخص سريع الامتصاص لما هو موجود بحيث يمتد بعد ذلك إلى آفاق جديدة لم يسبقه أحد إليها. على أن العبرى شخص مشارك أيضاً فيما يقرأ وفيما يطلع عليه، إنه كالممثل البار الذى لا يكتفى بقراءة الأدوار التى يقوم بتمثيلها، بل هو يتقمص الشخصيات المعروضة أمامه فى تلك الأدوار، فهو لا يردد ما كتب فى المسرحية، بل يعيشها بعقله ووجدانه معاً. والعبرى يحيا واقعه وفكره وكأنه يؤلف مع المؤلف الذى يقرأ له، ويخترع مع المخترع الذى يشاهد اختراعه، ويجرب مع صاحب الكشف العلمى، ويعانى مع الفنان فى رسمه ومع الشاعر فى قرص شعره.

وبينما نقول إن العبرية نادرة، فإننا لا نستطيع أن نقول نفس الشيء بإزاء النبوغ، فكل الناس العاديين يتسنى لهم النبوغ فى مجال ما من مجالات الحياة

الكثيرة جداً، المهم هو أن يعرفوا المجال الذى يمكن أن يحققوا لأنفسهم النبوغ فيه، ثم يأخذوا فى استثمار مواهبهم الاستثمار الصحيح وبالطريقة الصحيحة .

إذن فلتبدأ فوراً بالنهوض والخروج من نطاق التبعية الفكرية إلى رحابة الابتكار، ابتكر أى شىء، هل حاولت مثلاً أن تسجل أفكارك؟ هل حاولت قرص الشعر أو كتابة قصة أو رسم لوحة أو تلحين أغنية تكون أنت مؤلفها وملحنها معاً؟

إننا نهيب بك أن تشق عباب المجهول، فربما يكون لك حظ كبير فيه وأنت غافل عن الممكن المظمور فى حنايا شخصيتك .

وحتى بالنسبة للعبقرية التى قلنا إنها موقوفة على فئة نادرة من الناس، فإن علم النفس الحديث لا يغلّق باب العبقرية أمام الأشخاص العاديين .

يقول لنا علم النفس الحديث: إن العبقرية لا تظهر فى فراغ، بل تظهر فى سلوك العبقري .

والسلوك نوعان: سلوك المواقف والعلاقات الاجتماعية، وسلوك الفكر والوجدان .

فرمسيس الثانى كان عبقرياً بما أظهره من عبقرية حربية، ومصطفى كامل كان عبقرياً بما أظهره من عبقرية سياسية، وطلعت حرب كان عبقرياً بما أظهره من عبقرية اقتصادية .

وهكذا يظهر من هذه الأمثلة أن العبقرية ليست عبقرية واحدة، بل هى عبقریات كثيرة .

ونستطيع أن نفر أن العبقرية لا تتعلق بشخص العبقري، بل هى تتعلق بالعلاقة بين العبقري وبين المجال الذى يعمل فيه، فأنت لا تكون عبقرياً إلا إذا

تركت بصمتك على مجال ما من مجالات الحياة، ولقد نقول أكثر من هذا: (إن عبقريتك لا تبدى إلا إذا شقت طريقاً جديداً لم يسبقك أحد إليه).

فالعبقرية إذن تتميز أولاً وقبل كل شيء بالابتكار، فإذا كنت شخصية مبتكرة، فأنت إذن عبقرى، أما إذا كنت تسير وراء غيرك، أو إذا كنت مقلداً للآخرين فى فكرك أو عملك فإنك لا تكون من العبقرية فى شيء.

ولكن العبقرية لا تهبط عليك فجأة، إنك لكى تتبكر لابد أن تسير أولاً فى ظل غيرك، وبتعبير آخر: إن امتصاص خبرات الآخرين أو التفاعل معها ضرورى للعبقرى، فالتقليد والاستيعاب يسبقان الجديد والمبتكر.

فالعبقرى يمر بمرحلتين: المرحلة الأولى هى مرحلة التلمذة، والمرحلة الثانية هى مرحلة الأستاذية، ولكن يجب أن نؤكد أن هاتين المرحلتين متداخلتان، فالعبقرى وإن كان يمر فى مرحلة التلمذة وحدها فى طفولته وشبابه، فإن مرحلة الأستاذية التى تتجلى فيها عبقريته تظل متداخلة أو مبطنة بالتلمذة.

فأنت عبقرى إذا أردت، ولكن ما تسمعه عن شذوذ العباقرة ليس شرطاً ضرورياً يرتبط بشخصية العبقرى، وحذار من الارتقاء فى أحضان الشذوذ أو الخروج عن المألوف ظناً منك أن الشذوذ أو الخروج عن المألوف يكسبك عبقرية فى أنظار الناس.

إن عبقرية العبقرى لا تقاس بمظهره أو تصرفاته الشخصية، بل تقاس فى ضوء ما يخلفه وراءه من فكر أو عمل مبتكر.

إن هناك مهمتان أساسيتان يجب على المرء القيام بهما: المهمة الأولى: هى اكتشاف مواهبه المطمورة فى شخصيته. والمهمة الثانية: هى عملية توجيه تلك المواهب الوجهة الصحيحة.

ويجب أن نميز بين نوعين أساسيين من المواهب: النوع الأول: المواهب المتعلقة بالإبداع الفنى، ومن هذه المواهب موهبة التلحين أو موهبة الغناء أو موهبة الرسم، أما النوع الثانى: فهو المواهب الوظيفية التى تتطلب الاستفادة من دراسة علوم مختلفة، ومن مواقف عملية كثيرة، ومن هذا النوع موهبة الطيران وموهبة الجراحة فى الطب وغيرهما من مواهب وظيفية.

وبالنسبة لمواهب الإبداع الفنى فإن الشاب يستطيع أن يعتمد على ما يحس به من رغبة، فإذا أحسست بالرغبة فى التلحين أو الرسم مثلاً، فاعلم أن لديك موهبة التلحين أو الرسم، ولكن إذا أحسست بالرغبة فى أن تصير طياراً أو جراحاً فهذا لا يضمن لك أن تصير طياراً ممتازاً أو جراحاً يشار إليه بالبنان.

وعلى أية حال فإن الرغبة ضرورية فى إظهار الموهبة أياً كانت، فيجب أن تحس بشوق أو حنين إلى التعبير عما بداخلك من مواهب، ولكن يجب أن تعلم أن الطريق إلى استغلال مواهبك ليس مفروضاً بالورود، إنه طريق طويل وأصعب ويحتاج إلى الجهد والعرق.

وإذا أردت أن تتقن فناً من الفنون فيجب أن تروى شجرة الموهبة بالعلم والخبرة.

وهناك فرق بين الجلوس على شاطئ الموهبة، وبين أن تغوص إلى أعماقها، ولكن إذا وجدت أنك تبذل الجهود الكبيرة لخدمة موهبتك بغير إن تجنى شيئاً، فعليك بالبحث عن موهبة أخرى فى أعماقك.

وهناك فرق بين النجاح فى الدراسة، وبين النجاح فى ممارسة المهنة المتعلقة بتلك الدراسة، قد تكون لديك موهبة لدراسة علوم كلية الشرطة، ولكن ليس

لديك موهبة الاشتغال كضابط شرطة، فموهبة الدراسة شيء، وموهبة توظيف ما تدرسه شيء آخر.

وهذا في الواقع جعل علماء النفس يضعون المقاييس للاستعدادات أو المواهب، وهناك بوجه عام مقاييس تقيس المواهب المتعلقة بدراسة فروع العلوم المختلفة، وهناك من جهة أخرى مقاييس المواهب المتعلقة بممارسة الوظائف للتباينة.

فإذا أردت أن تصير طياراً، فإن علماء النفس يقيسون مواهبك في ناحيتين: الناحية الأولى: ما يتعلق بموهبتك في دراسة علوم وفنون الطيران.

أما الناحية الثانية: فهي ما يتعلق بموهبتك في تطبيق تلك العلوم والفنون في أثناء الطيران.

والمهم في جميع الحالات أن تبدأ باكتشاف مواهبك، فلا أحد يستطيع أن يخلق فيك مواهب ليست موجودة لديك.

* * * *

كيف نحقق الشخصية التي نحلّم بها؟

ما هي الشخصية؟

كما يقول حكماء الصين: ينبغي في البدء أن تعرف الأشياء، وتسمى الأسماء ليصح الاستنتاج ويصلح البناء...!

توجد عده تعريفات للشخصية، فيمكن تعريفها بمجموعة من أساليب التفكير والتصرف واتخاذ القرارات والمشاعر المتأصلة والفريدة لشخص معين.

بدأت دراسة وتحليل شخصية الإنسان من اليونانيين القدماء وخاصة من أبي قراط الذي اعتقد أن الاختلاف في الشخصيات بين بني البشر يرجع إلى اختلاف نسب ما وصفه بالسوائل الحيوية الأربعة - وهي حسب أبي قراط: الدم، والمادة الصفراء من مرارة الإنسان، والمادة السوداء من مرارة الإنسان، والبلغم، فعلى سبيل المثال اعتقد أبو قراط أن «الشخصية الدموية» تكون ذات صفات متفائلة ومجبة للمغامرة بعكس «الشخصية البلغمية» التي تكون غير مبالية.

بعد أبو قراط حاول أرسطو تحليل الاختلاف في الشخصيات، فقام بتفسيرها حسب سمات الوجه والبناء الجسمي للشخص، فعلى سبيل المثال اعتقد أرسطو إن الأشخاص ذوو البنية النحيفة يكونون عادة خجولين.

وقام داروين بتحليل الشخصية كعوامل غريزية اكتسبها المرء من غرائز البقاء الحيوانية.

أما سيجموند فرويد فقد حلل شخصية الإنسان بصراع بين الأنا السفلى والأنا والأنا العليا.

فى الوقت الحالى يعتبر عاملا الوراثة والمجتمع المحيط بالفرد من أهم العوامل التى تبنى شخصية الإنسان.

وعرف مورتون الشخصية بأنها حاصل جمع كل الاستعدادات والميول والغرائز والواقع والقوى البيولوجية الموروثة، وكذلك الصفات والميول المكتسبة. ويقول شن: إن الشخصية هى التنظيم الديناميكي فى نقص الفرد لتلك الاستعدادات الجسمية والعقلية الثابتة نسبياً التى تعتبر مميزاً خاصاً للفرد، وبمقتضاها يتحدد أسلوبه فى التكيف مع البيئة.

كيف تتكون الشخصية؟

توجد الكثير من النظريات التى تحدد شخصية الإنسان، ولكنها وإن اختلفت فى ظاهرها تتفق على عوامل أساسية فى تكوين الشخصية وهى:

أ - النواحي الجسمية: مما لا شك فيه أن النواحي الجسمية تؤثر فى الحالة النفسية، وبالأخص فى الناحية الانفعالية والمزاجية التى تعتمد فى أساسها على التركيب الكيميائى والدموى، ومن أهم النواحي الجسمية التى يظهر لها أثر واضح فى تكوين الشخصية:

- بنية الجسم من حيث النمو والنضج.

- حالة الجهاز العصبى.

- حالة الغدد الصماء.

- المظاهر الحركية.

- العاهات والأمراض الجسمية.

ب - النواحي العقلية: وتنقسم إلى العمليات والقدرات العقلية، فالعمليات العقلية هي كل ما يتصل بالإحساس والإدراك والتصور والتخيل والقدرة على التفكير والتعلم، أى كل العمليات التى يقوم بها العقل لتكوين الخبرات المعرفية. أما القدرات العقلية فهى الاستعدادات التى يزود بها الفرد وتساعد على اكتساب الخبرة مثل الذكاء.

ج - النواحي المزاجية: يقصد بالنواحي المزاجية الاستعدادات الثابتة نسبياً للبيئة على ما لدى الشخص من الطاقة الانفعالية، مثل: الحالات الوجدانية، والطباع، والمشاعر والانفعالات من حيث سرعة استثارته أو بطئها، وقوتها أو ضعفها، والدوافع الغريزية تعتبر هى أبرز نواحي الشخصية، ويعتقد بعض علماء النفس أن الشخصية ما هى إلا نواحي مزاجية فقط.

د - النواحي الخلقية: ويقصد بها العادات والميول وأساليب السلوك للكسبة، وتتكون الصفات الخلقية لدى الفرد نتيجة ما يمتصه من البيئة الخارجية التى تحيط به سواء عن طريق المنزل أو المدرسة أو المجتمع، وهى أكثر مكونات الشخصية قابلية للتغير والتطور.

هـ - النواحي البيئية: يقصد بالبيئة جميع العوامل الخارجية التى تؤثر فى الشخص من بدء نموه، سواء كان ذلك متصلاً بعوامل طبيعية أو اجتماعية، مثل: العادات، والنظم التربوية، والظروف الأسرية والمدرسية، ويمكن تلخيص هذه الأشياء فى أربعة عوامل هى:

- الحالة الاقتصادية للأسرة.

- وجود الآباء، ومدى علاقتهم بالأبناء.

- مدى صلاحية المنزل للتربية، وما يقدمه الآباء للأبناء من وسائل تعليمية.
- الحياة المدرسية والعلاقة بالمدرسين.

كيف تستنبت مفردات الشخصية فى العقل؟

بل هى تُستنبت فى المخ لا فى العقل، والمخ كيان مادى، تماماً مثل القرص الصلب فى الحاسوب الآلى، ماعد أنه كيان حى وقابل للاستجابة الدائمة والإعادة الدائمة للبرمجة من قبل العقل الذى يستوطن المخ، كما تستوطن الروح الجسد.

القابلية العجيبة المبهرة للمخ هى قدرته على تخزين التجارب والخبرات الحياتية بكامل حيويتها ومهما صغرت، بحيث لو أن كلباً أجلك الله نبح، لسجل المخ فى الحال صوت النباح. إنه قرص صلب جبار لا نظير له أبداً ولا يمكن الإتيان بمثله.

فى الطفولة الباكرة سُجلت أبرز المعلومات المستفادة من الحواس فى المخ فصارت لاحقاً مع ما ورثناه من المورثات الجينية من أبونا، صارت جميعاً البرنامج التشغيلى الأساسى.

هذا البرنامج هو ما نسميه: الشخصية، وهو ما ينبغى أن نعيد سيطرتنا المفقودة عليه لنفلت من كف القدر وخيارات الآخرين، وتعود لنا حريتنا الإنسانية المشروعة فى التصرف بحياتنا كما نشاء لا كما تشاء الكروموزومات (المورثات الجينية) أو كما يشاء أبأؤنا أو شيوخنا ومعلمونا الذين هذبونا على أزمانهم لا أزماننا (رغم الكثير من الخير فيما تربينا عليه).

كيف نغير الفاسد الهزيل فيما تربينا عليه؟

الحقيقة أن الجهاز العصبي الإنساني جهاز مرن إلى درجة مدهشة، ويتأثر تأثيراً كبيراً بإرادة الإنسان ذاته ورغباته وطموحاته، وكلما قويت الإرادة وأمتلكتنا تصوراً واضحاً لما نريد، أمكن للمخ أن يستجيب ويتغير، لا بل لا أبالغ إذا قلت: إن للإرادة القدرة على تغيير الظروف الخارجية (الموضوعية)، وأحياناً تغيير حتى الظروف الطبيعية والفيزيائية الجامدة الصلبة (ولو بشكل مؤقت) كما يفعل الروحانيون والسحرة.

تسألني كيف؟

حسناً.. كيف استنبتت البرمجة في البدء؟

صفعة الأب التي لا تنسى، ضحكة زميل في الصف، عصا المعلم، ملامح وجه إمام المسجد وهو ييكي من شظى نار الله، خيبة الحب الأول .. إلخ.
لقد استنبتت كما قلنا عبر الحواس (السمع، البصر، الشم، اللمس...) إلخ.

في أية حالة مخية كنت أنت وأنا فيها إبان تسجيل المعلومة ..؟

كنا غالباً في حالة استقبالية عالية جداً للخارج.. كان مخنا يسبح في أمواج (الألفا) ذات التردد البطيء والتي تمكن تسجيل المعلومة .. كنا شبه منومين مغناطيسياً أو مخدرين.

إنها سنواتنا الأولى في هذا العالم.. إنها سنوات الانبهار والتي تجعل المخ مشرعاً لاستقبال كل شيء...!

ماذا لو فعلنا الأمر ذاته الآن..؟

أن نكون في حالة استقبالية لمعطيات حسية جديدة متقاة بعناية..!

ألا يمكن أن نعيد البرمجة؟

بالتأكيد يمكن .. لا أقول ببساطة، ولكن مع الإصرار والإيمان والتأمل

الذي يضع المخ على أمواج (الألفا)، يمكن أن ننجح..!

لكن قبل ذلك نحتاج إلى:

١ - أن تحب ذاتك وبأقصى قدر من القوة:

حين كنا أطفالا كنا نحب ذواتنا، ومن خلال هذا الحب استمعنا للآخرين بثقة، بعضهم عزز فينا حبنا لذواتنا وأمكن له من خلال هذا الحب أن يعطينا ما يفيدنا حقاً، لكن أغلبهم - خصوصاً في أسر الكادحين البسطاء الأميين- لم ينجحوا في أن يعززوا حبنا لأنفسنا، بل زرعوا الشك فينا وهدمونا من الداخل، وإن كان بجهل، لا بسوء نية..!

وكبرنا فوجدنا أنفسنا نفشل في خلق حياة كريمة لنا أو لأحبائنا، ولهذا ترى قلة التمييزين منا خصوصاً في هذا الشرق البائس.

الغريب أن من أبرز مفردات هويتنا الثقافية التأكيد على روح القطيع، وكأننا لا زلنا في عصر الغاب حين كانت النمرود تزدهم على الإنسان البدائي فتنهشه على مهل إن كان وحده وتفر إن كان بين أفراد نوعه.

في شرقنا يلعن الحب لذاته ويتهم بالأنانية والقسوة والنرجسية، في حين لا يمنع حبنا لذواتنا من أن نحب الآخرين أكثر ونمنحهم ونحن في قمة تألقنا ما يفوق ما نمنحه لهم ونحن فاشلون مفككون مضطربون بحكم كراهيتنا لأنفسنا أو سلبيتنا في النظر إلى أنفسنا.

٢ - أن نحب واقعك كما هو كائن لا كما ينبغي أن يكون:

حين كنا أطفالاً، كنا منسجمين للغاية مع واقعنا، كل شيء فيه كان لذيذاً جميلاً، لم يكن لدينا زمن ماضٍ وزمن قادم، بل كنا بغاية الواقعية، ولهذا تسللت المعلومة أو الانطباع الحسى ببساطة، أو استنبتت وجودها في المخ حتى صارت على ما هي عليه الآن من القوة، فكيف لى بتغييرها وأنا غير منسجم ولا راضٍ عن واقعى القائم؟

طبعاً لا أقول: إننى ينبغي أن أعشق واقعى لأغيره وإلا لمّ أغيره إذن..؟
 إنما أقول أن أتقبله مع نية التغيير، لأن التغيير هو لهذا الواقع ذاته، لا لزمن آخر، ولا لمكان آخر، بل هنا، ولهذا الواقع ولأولئك الأشخاص وتلك الظروف، والتقبل - عزيزى القارئ - يمنحك فرصة التمحيص فى جوانب الخلل فى ذاتك كما فى الواقع، بينما كراهية الذات وكراهية الواقع لا تؤدى إلا إلى انتكاسات إضافية، وربما الردة إلى ذات الواقع وبشكل أسوأ.

٣ - تعلم التأمل:

ليس من عالم نفس، أو عاشق علم نفس، أو روحانى حقيقى لا ينصح بالتأمل لإصلاح الذات وإعادة برمجتها.. أبداً..!

كل شيء يبدأ من هنا وينتهى إلى هنا..!

التأمل .. التأمل .. التأمل..!

لماذا..؟

لأننا حين كنا أطفالاً، كنا فى حالة اندهاش واستغراق رهيب، سمح لحواسنا أن تعمل بمتهى الكفاءة لتمتص ما يقال أو يُرى أو يستنشق أو يشم أو

يلمس، كيف يمكن لى ولك الآن أن نعيد برمجة أدمغتنا وأنا وأنت لا نملك ما كنا نملك فى الطفولة من صفاء فى الحواس أو فى المخ..؟

كيف يمكن أن نسجل تلك المعلومات، أو البرامج الجديدة التى نزمع أن تكون هى برنامج التشغيل البديل عن هذا الذى ورثناه عن أبائنا وشيوخنا ومعلمينا ورفاق اللعب من الأطفال، ونحن نعيش أدمغة مضطربة تجتر الحوار الداخلى والصور المتكررة التى لا نفع فيها ولا خير منها ليل نهار..؟
فى حالة التأمل التى لا أشك فى أنك ستصلها، اشرع فى استنبات ما تريد استنباته فى المخ.

المزيد عن حب الذات:

بكل ما تملك من إرادة ووعى وإيمان، أحب ذاتك..!!
هذا هو المفتاح الرئيسى لأى تقدم حقيقى تتوق له فعلاً، بما هى عليه وكما هى، وحيث تكون وتحت أى ظروف أحبها وبمتهى القوة.
لا تؤجل حبك لها حتى تتحسن أو تغدو غير ما هى عليه، لأنها كما الطفل، كما النبتة، كما الموهبة أو الهواية، كما الحب ذاته لامرأة أخرى أو لوطن ما أو بيت، لا يمكن أن يؤجل الحب حتى تكبر النبتة أو يبلغ الطفل أشده أو يغدو الوطن جنة..!

متسحيل.. وإلا كيف لنفسك أن تغدو كما تريد، وأنت أصلاً لا تؤمن بها ولا تحبها ولا تمنحها الحنان الذى تحتاجه لتنمو وتكبر انطلاقاً من مكانها هذا ووضعها هذا وحجم وعيها فى يومها هذا..!؟

طبعاً .. لا أفترض أنك تحب ذاتك من خلال التدليل المفرط أو التغاضى عن الهفوات، لا فمثل هذا الحب مفسدة للنفس، وما لا يصح مع سليات الطفل أو الأشواك حول الزهرة أو عيوب الوطن لا يصح أيضاً مع النفس، إنما بالحب والتصالح والتعاطف والفهم العميق يمكنك أن تتعامل مع هذا الطفل الذى فى داخلك، وكلما تعزز الفهم والانسجام فى الداخل أمكن للنفس أن تتوهج وتتدفق فتبدع وتتطور. اشغف بكيانك، احب أعضاء جسمك فإنها كائنات حية، كل خلية من ملايين خلايا الجسم كائن حى منفصل جزئياً، ومتصل جزئياً ببقية الكائنات فى نسيج هرمونى عجيب، وجميعها تعيش على الماء والهواء .. الحب .. !!

لماذا يعانى الكثيرون - وللأسف - من الأمراض والعلل وهبوط الهممة الفسيولوجية والبيولوجية فى أوقات باكرة جداً .. ؟

لأنهم لا يحبون أنفسهم .. يغذونها السيئ من الغذاء .. يرهقونها بالخمير وما هو أسوأ منه، يحرمونها من فرصة التنفس السليم من خلال ممارسة الرياضة، وأخيراً وهذا هو الأسوأ يحرمونها من الحب من خلال عدم الانتباه الودود لتفاصيلها وتلمسها بحب وحنان كما تفعل مع طفلك أو حبيبك أو حتى قطتك .. !

تلك أدواتك للرقى، لإنتاج حياة أجمل، فكيف تريد منها أن تشط وتحتمل نزواتك وأهواءك ومتطلباتك العسيرة الصعبة وهى لا ترى منك لا حب ولا اهتمام ولا احترام؟

ما الفرق بين بيكاسو أو نيتشه أو أديسون .. وبين أى فيزيائى أو فنان أو أى خريج كلية آداب قسم (فلسفة) .. ؟

إنه حب بيكاسو أو أديسون أو نيتشه لأنفسهم واحترامهم لأعضائهم وعقولهم التي هي أصلاً أدوات إبداعهم . . إنه الالتزام الحميم والاعتزاز البالغ بالذات . . إنها اليقظة المقدسة لخطورة هذا الذي يملكون من موهبة . . !

لا أشك في أن الظروف الموضوعية تلعب أدواراً كبيرة . . لكن صدقني لا تجرؤ أية ظروف على قتل موهبة موهوب، أو إحياء رميم نفس مبعثرة إذا لم يرد الإشراق وتحقق اليقظة من الداخل . . !

في داخل كل واحد منا نيتشه أو هيلين كيلر أو مدام كورى . . كل واحد بلا استثناء . . شريطة أن يجلى الصدا عن النفس بلمسات الحب لا بمعول الهدم، لأنه سيدمر كل شيء بذات الآن . . !

هناك طاقة هائلة في داخل كل واحد منا . . طاقة عظيمة لم تلمس بعد، لأن أدواتنا في البحث عنها وإخراجها ثقيلة عليها، ولا تستطيع أن تلتقطها دون أن تتلفها .

الطاقة الروحية الداخلية شفافة للغاية، وأدواتنا أعنى عقولنا وأيادينا وتوسلاتنا لا تنفع في إخراجها، لأن إيماننا مضطرب وثقتنا بأنفسنا ضعيفة، وعقولنا ملوثة للغاية بمؤثرات الآخرين، وبالتالي فليس إلا الحب أولاً . . الحب غير المشروط . . غير المرتبط بطلبات معينة من قبيل أحب نفسي حتى أخدعها لتنفذ لى كذا أو كذا، لا . . . ليس بهذا تستطيع أن تدفع ذاتك للرقى، إنما بالحب الخالص المتزه عن الغرض، عندها فقط ستعطيك هي بدورها أجمل ما في كنوزها .

ولهذا فبالأمل يمكنك أن تبرمج عملية حب الذات قبل أن تبرمج عملية

تغيير الشخصية .

تدريبات لتقوية الشخصية

تدريبات بدنية لتقوية الشخصية:

أولاً: تدريبات اللياقة العامة:

قوة الشخصية ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالصحة العامة، وهذه التدريبات تساعد على التمتع بلياقة بدنية عالية:

١ - الاستلقاء على الظهر، ثم تحريك الرجلين والفتخزين في الهواء (كأنك تقود دراجة) وتستمر حتى تحس بالتعب.

٢ - الانبطاح على البطن ووضع الكفين في الأرض، ثم رفع الجسم وانزاله مع تثبيت مشطى القدم على الأرض، وتستمر في هذا التدريب حتى الإحساس بالتعب.

٣ - الوقوف منتصب القامة دون أن يكون ظهرك مقوساً، ثم ضع الذراعين في موازاة الجسم، وابدأ في تحريكهما على هيئة مروحة إلى الأمام وإلى الخلف عدة مرات حتى تتعب.

ثانياً: التدريبات الحركية التصحيحية:

ونعنى بها تصحيح ما نشأ عليه المرء من حركات خاطئة وأوضاع غير صحية تؤثر بطريقة غير مباشرة على شخصيته.

١ - تصحيح طريقة مشيك:

عليك السير يومياً على خط مرسوم أو متخيل (مثل السير في موازاة أحد الأرصفة، أو على خط مرسوم على الطريق، أو حتى على الخطوط المرسومة

على البلاط فى بيتك) هذا التمرين يساعد على انتظام طريقة مشيك بصورة مستقيمة صحية.

٢ - تصحيح تقوس الظهر:

قف مسنداً ظهرك وساقيك على الحائط، واجعل جسمك كله ملتصقاً بالحائط قدر الإمكان. ابق على هذا الوضع خمس دقائق وكرر هذا التمرين عدة مرات يومياً.

٣ - انتصاب القامة:

احضر كرسي مستقيم الظهر واجلس عليه، واجعل فخذيك فى خط أفقى وقد عملا زاوية قائمة مع ساقيك، وقم بتعديل وضع ظهرك حتى يأخذ زاوية قائمة مع فخذيك، وابق على هذا الحال أطول مدة ممكنة.

ثالثاً: تدريبات الرشاقة الحركية:

الرشاقة الحركية تعنى حذف جميع الحركات الزائدة عن المطلوب، أى تقنين أداءك الحركى بحيث يودى الغرض بأقل جهد ممكن، وبأقل حركات ممكنة مما يرفع من ثقتك بنفسك ويقوى شخصيتك.

١ - عند استخدام اليدين أثناء الكلام:

اجعل كل حركة تصدر من يديك عاملاً مساعداً على إيصال ما تقصده إلى من يستمع اليك، فكثرة حركات اليدين أثناء الكلام غير مستحبة. وهذا التدريب يفيد فى جعل أداءك الحركى رشيقاً أثناء تحدثك:

- اجلس أمام المرآة فى حجرة مغلقة (أو أمام كاميرا فيديو حسب إمكاناتك) وتحدث أمامها فى موضوع يهيك.

- راقب حركاتك وأنت تتحدث.
- تخيل أنك تتحدث في محاضرة، أو أمام حشد من الناس، وانتبه إلى كل حركة تصدر منك.
- حاول تجنب الحركات التي تفعلها وتجد أنها غير لائقة أو متكررة .
- كرر هذا التدريب وحاول ابتكار حركات متزنة رشيقة، ستجد أنك قد اكتسبت المزيد من الرشاقة الحركية والتي سترفع من ثقتك بنفسك عندما تتحدث مع أحد، أو أمام جمع من الناس.
- ٢ - قم بهذا التدريب في مكان منعزل:
- امش متخيلاً أنك تحمل طبقاً مملوءاً على رأسك، وأنت حريص على عدم سكب الماء عليك.
- اجعل عنقك مرفوعاً وصدرك إلى الأمام، واجعل عينيك تنظر إلى الأمام في خط مواز لمستوى النظر.
- تكرر هذا التدريب يزيد من رشافتك الحركية أثناء المشى.
- ٣ - اجلس القرفصاء ثم قم منتصباً دون أن تسند يديك على الأرض.
- سر خمس خطوات، ثم اجلس القرفصاء مرة أخرى دون أن تسند يديك على الأرض.
- كرر هذا التدريب عدة مرات يومياً وستحصل على رشاقة حركية كبيرة.
- رابعاً: تدريبات الملامح والنظرات المناسبة:

ما يصدر عنا من ملامح ونظرات أثناء الحوار لها تأثير كبير في علاقاتنا الاجتماعية، وفي ترك آثار بالغة في نفوس المحيطين بنا، وهذه التدريبات

تساعدك على تهذيب وتطوير ما يصدر عنك من ملامح ونظرات حسب المواقف التي تحدث لك :

١ - اجلس أمام المرآة في حجرة مغلقة وحدك (أو أمام كاميرا الفيديو) ومرن نفسك على الإتيان بالملامح والنظرات التي تعبر عن: الغضب - الدهشة - الشك - الموافقة والارتياح - التهديد - وغيرها من المواقف .
- لاحظ نفسك وانتقدها، وحاول تغيير الملامح التي ترى أنها غير مناسبة .
- كرر هذا التدريب كل يوم إلى أن تقتنع بأن نظراتك وملامحك تعبر تماماً عما بداخلك من انفعالات متباينة .

٢ - التقليد ليس عيباً حتى بالنسبة للكبار إذا كان في أشياء مفيدة، وعليك أن تلاحظ أصدقاءك فيما يبدوونه من ملامح ونظرات يتخذونها أثناء انفعالاتهم، وأن تتقمص وتقلد الملامح والنظرات التي تعجبك .

- اجلس أمام المرآة (أو الكاميرا) وحدك، وحاول تقليد ملامحهم ونظراتهم عدة مرات إلى أن تجيدها، وستكتسب بذلك قدرة على التعبير تساعدك في تقوية شخصيتك .

خامساً: تدريبات لاتخاذ الأوضاع المناسبة في الوقوف والجلوس:

مواقف الحياة المتباينة تتطلب منا اتخاذ وقفات معينة، وطريقة جلوس مناسبة لكل موقف، وعليك أداء هذا التدريب .

- اختل بنفسك أمام المرآة أو كاميرا الفيديو، واتخذ الأوضاع المناسبة في الوقوف والجلوس حسب الشخصيات المختلفة التي تقابلها، ولا بد أن تتناسب وقفتك وطريقة جلوسك مع الحالات التي تتخيلها والتي تقابلها فعلاً في حياتك، وانظر كيف يكون شكلك وتصرفاتك في الوقوف

والجلوس والتي عليك أن تحاول تحسينها حتى يحس الطرف الآخر بشخصيتك إن كان أعلى منك مرتبة، والعكس عندما يكون أقل منك حتى تكتسب القدرة على التكيف الناجح في حياتك الاجتماعية مع كافة المستويات.

تدريبات وجدانية:

هناك بعض المبادئ الأساسية التي علينا أن نضعها نصب أعيننا وهي:
- إن ما نحس به من عواطف لا يمثل إلا جزءاً بسيطاً من الطاقة الوجدانية الكامنة داخلنا.

- العواطف المدفونة والتي نسيناها هي أكبر حجماً وأشد عنفاً من العواطف التي نحس بها وندرکہا بشعورنا الواعي.

- نحن لا نتحكم إلا في المراحل الأولى من اشتعال العاطفة والانفعال، ولكن ما أن ينفجر البركان نصبح كالقشة في مهب الريح ولا نستطيع التحكم بها.

الحياة الوجدانية والعاطفية شأنها شأن - أي جزء من الشخصية - قابلة للترويض والتهذيب.

كلنا بحاجة في جميع مراحل حياتنا إلى هذه التدريبات التي تصقل حياتنا الوجدانية، وتنقى سلوكنا العاطفي مؤدية بالتالي إلى تقوية الشخصية.

تدريبات التفريغ الانفعالي:

التدريب الأول:

هناك أحزان كثيرة داخلنا نكبثها في اللاشعور، لكنها تضغط علينا من الداخل ولا سبيل للتخلص من ضغطها إلا بالنبش عنها وجعلها تطفو على سطح ولتحقيق هذا النبش نفذ ما يأتي:

- أغلق باب الغرفة على نفسك
- قم بتذكر أحزانك الدفينة (بعض الصور الخاصة بأحبائك الذين فارقوا الحياة، أو سافروا بعيداً ربما تساعد على إثارة مشاعرك).
- لا تمنع نفسك من التفجر العاطفي، واترك دموعك تنهمر فالدموع الساخنة فيها شفاء وراحة لحياتك الوجدانية.
- حاول إجراء هذا التدريب مرة كل شهر على الأقل وستحس بالراحة النفسية بعد أن تتفجر الشحنات المكبوتة داخلك.

التدريب الثاني:

- احضر حوالى خمسين فرخاً من الورق الفولسكاب.
 - اجلس فى مكان هادىء، وابدأ فى تقطيع الورق إلى ثمانى قطع متساوية (بتطبيق حوافه على بعضها البعض ثم تقطيعها).
 - استمر فى هذه العملية البسيطة بهدوء وببطء.
- ستحس بالراحة النفسية بعد الانتهاء لأنك قد فرغت شحناتك الانفعالية المكبوتة داخلك بهذا التقطيع. فالورق هنا يرمز إلى العقبات التى أعاقت تفرغ طاقتك الوجدانية لكنك نجحت فى إخراج هذه الطاقة المكبوتة عن طريق الرمز الممزق الورق الذى قمت بتقطيعه يمكنك حفظه والاستفادة منه.

تدريبات الشجاعة والتخلص من المخاوف:

علينا فى البداية أن نميز بين الشجاعة والتهور، فالشجاعة هى عدم الخوف من الأشياء أو الأشخاص أو الكائنات أيا كانت التى يجب ألا نخاف منها. أما التهور فهو عدم الخوف من الأشياء التى يجب أن نخاف منها، ولكى تصير

شجاعاً يجب أن تتخلص من المخاوف التي اكتسبتها في طفولتك وظللت تخاف منها حتى الوقت الحاضر في سنك هذه، وهذه التدريبات تساعدك على التخلص من المخاوف.

التدريب الأول:

إذا كنت تشعر بالخوف من حيوان أليف مثلاً فعليك بالمبادرة بشرائه صغيراً وقم برعايته، وستجده يكبر بينما يصغر الخوف في قلبك.

كل المخاوف عليك أن تعاملها بهذه الطريقة وعرض نفسك تدريجياً لها - ستحس بالرعب والخوف في البداية - لا شك - لكن مع تكرار تعرضك للأشياء المخيفة من وجهة نظرك ستجد أنك قد تأقلمت معها، وانظفاً ذلك الخوف في قلبك، وستحس أنك قد حققت انتصاراً عظيماً يعزز ثقتك بنفسك وبشخصيتك.

التدريب الثاني:

إذا كنت تشعر بالخوف من شخص معين مع أنك تعرف أن ليس له سلطان عليك لكنه استغل خوفك منه وفرض سيطرته عليك فالجأ إلى استخدام أسلوب الصدمة المفاجئة لكي تحطم هذا الخوف الوهمي كما يلي:

- انتهز أول فرصة تتقابل فيها مع ذلك الشخص واختلق موقفاً متوتراً، وقم بمهاجمته لا بالسباب أو الشتائم، ولكن قل له ما هو مكبوت بداخلك نحوه بأسلوب حازم وقوي ستجده قد فوجيء بهذا الأسلوب منك وستصبح سيد الموقف، وسيعمل لك ألف حساب بعد ذلك، ولن يساورك الخوف منه.

- لا تتردد فى انتهاج هذا الأسلوب الخاطف لأنه الأسلوب الوحيد الذى يخلصك من مخاوفك فى مثل هذه المواقف ويعيد ثقتك بنفسك .

تدريبات الاسترخاء النفسى والعصبى:

التدريب الأول:

خصص ما لا يقل عن ربع ساعة يومياً قبل النوم لإجراء تدريب الاسترخاء .

- استلق على ظهرك .

- استمع إلى ما تيسر من القرآن الكريم بصوت أحد المقرئين المحبين إلى نفسك، أو إلى موسيقى حاملة محبة إلى نفسك .

- ابدأ فى التركيز على عضلات وأجزاء وجهك . . هل حاجباك مشدودان بتوتر؟ استرخ . . هل تجز على أسنانك؟ هل تعض شفتيك؟ إن كان الأمر كذلك فوجه الأمر إلى عضلات وجهك بأن تسترخى .

- تدرج بعد ذلك إلى ذراعيك، ثم فخذيك، ثم ساقيك حتى مشطى رجليك .

- تأكد من أن جميع عضلاتك قد صارت فى حالة استرخاء .

- انتظم فى هذا التدريب وستجد أن حالتك المزاجية العامة فى تحسن مستمر، وستصبح خالياً من التوتر العصبى إلى حد بعيد .

التدريب الثانى:

انتهاز فرصة عدم ارتباطك بأعمال هامة، وابتعد عن البيئة التى أنت متواجد

فيها .

- يستحسن أن تبعد حتى عن أسرتك وتتوجه إلى مكان بعيد غير مالوف لك . . فمثلاً إذا كنت من أهل المدن توجه إلى الريف والعكس صحيح .
- إن تغيير البيئة الطبيعية والاجتماعية معاً لمدة يوم أو يومين كفيلاً باستعادتك لاسترخائك العصبى والنفسى، شرط أن تنسى همومك ومشاكلك، ولا تحملها معك إلى البيئة الجذب' التى هربت إليها لبعض الوقت .

تدريبات الحس الجمالى:

كثير من الناس يفقدون الشعور بالجمال بالرغم من كثرة الأشياء الجميلة حولهم . قد يعزوه البعض إلى الألفة لكن هذا ليس صحيح لأن من يفقد شعور بالجمال لا يحس به إذا ما شاهد مناظر جميلة لا يألفها، ويمكن تشبيه فقدان الشعور بالجمال بالصدأ الذى يغطى الآنية التى كانت تلمع ذات يوم .

لكى تستعيد شعورك بالجمال عليك بممارسة التدريبات الآتية:

لا يكفى أن تكون مستهلكاً للموضوعات الجمالية تقف منها موقف المتفرج السلبى، بل يجب أن تكون ممارساً إيجابياً وصانعاً للجمال .

- حاول أن ترسم فتحس بجمال الرسم .
- حاول أن تدندن مع النغمات التى تسمعها فيتدعم شعورك بجمال النغمة .
- اشترك مع شريكة حياتك فى تذوقها للجمال فى اختيار ألوان ملابسها وملابسك .

- ابحث عن الجمال فى شريكه حياتك، وابرزها وأكد عليه، فذلك سيسعدنا ويسعدك.
- تذوق الجمال فى مأكلك، ومشربك، وملبسك، وفى أوراقك، وفى كل شىء تمتد إليه يدك.
- درب نفسك باستمرار على تذوق الجمال، وعلى خلقه فى نفس الوقت.

* * * *

كيف تؤثر في الناس؟

- لتكون موضع الترحيب أينما حللت . . اظهر اهتمامك بالناس .
- لكى تترك أثراً طيباً فيمن تقابله أول مرة . . ابتسم .
- لكى تصبح متحدثاً بارعاً . . كن مستمعاً طيباً، وشجع محدثك على الكلام عن نفسه .
- إذا أردت أن يسر بك الناس . . تكلم فيما يسرهم ويلذ لهم .
- إذا أردت أن يحبك الناس فى الحال . . اسبغ التقدير على الشخص الآخر واجعله يحس بقيمته .
- لكى تكسب إنسان إلى وجهة نظرك:
- دعه محتفظاً بماء وجهه .
- دعه يتولى دفة الحديث .
- لا تجادل . . واعلم أن أفضل السبل لكسب جدال هو تجنبه .
- اعترف بخطئك إن كنت مخطئاً .
- اسأل أسئلة تحصل من ورائها على الإجابة بنعم .
- لكى لا تخلق لك أعداء . . احترم رأى الشخص الآخر، ولا تقل لأحد يتك مخطيء .
- إذا كان قلب أحد ملئ بالحقد والبغضاء عليك فلن تستطيع أن تكسبه إلى وجهة نظرك بكل ما فى الوجود من منطق، ولكن . . عامله برفق ولين ودع الغضب والعنف وستصل إلى قلبه .

- لكي تحصل على روح التعاون.. دع الشخص الآخر يحس أن الفكرة فكرته.
- الشخص الذي يبدو أنه مشاكس وعنيد يمكن أن يصبح منصفاً مخلصاً إذا أنت عاملته على أن منصف مخلص.. أى حاول تحفيز الدوافع النبيلة لديهم.
- إذا أردت النجاح وعندما لا ينفع شيء آخر.. ضع الأمر موضع التحدى.
- لكي تملك زمام الناس دون أن تسيء إليهم أو تستثير عنادهم.
- ابدأ بالثناء الطيب والتقدير المخلص.
- تكلم عن أخطائك أولاً قبل أن تنتقد الشخص الآخر.
- الفت النظر إلى أخطاء الآخرين من طرف خفى ولباقة.
- قدم اقتراحات مهذبة، ولا تصدر أوامر صريحة.
- اجعل الغلطة التي تريد إصلاحها تبدو ميسورة التصحيح، واجعل العمل الذي تريده أن ينجز يبدو سهلاً هيناً.
- لكي تحفز الناس إلى النجاح.. امتدح أقل إجابة تراها، وكن مخلصاً في تقديرك مسرفاً في مديحك، وبت الأمل في نفوسهم بلفت أنظارهم إلى مواهبهم المكبوتة.
- لكي تؤثر في سلوك إنسان.. اسبغ عليه ذكراً حسناً يقيم على تدعيمه.

كيف تخرج أفضل ما فى الآخرين فى أجلك الظروف؟

يزداد الاهتمام بالموارد البشرية كقوة تنافسية فى جميع المؤسسات التى تسعى للفوز والمنافسة فى أسواق هذا القرن الجديد، ولهذا فإن مهارات التعامل مع الآخرين تعد من أهم المهارات المطلوبة فى مدير وقائد المستقبل بالدرجة الأولى، وفى كل العاملين فى عالمنا المتشابك بالدرجة الثانية، فمن السهل علينا جميعاً أن نتعامل مع الأشخاص الودودين البشوشين، ولكن المحك الحقيقى هو القدرة على التعامل مع اللحظات الصعبة، وحالات الغضب والتوتر التى نعيشها مع الآخرين، واستخراج أحسن ما فيها لمصلحة الطرفين، فضلاً عن التعامل مع الأنماط المختلفة من الشخصيات الإنسانية التى نواجهها كل يوم فى بيئة العمل.

تأرجح أنماط السلوك البشرى بين قطبين متناقضين تماماً، وهما العدوانية والعنف من ناحية «القطب الموجب»، والسلبية الشديدة واللامبالاة من ناحية أخرى «القطب السالب»، وبينهما درجات مختلفة من السلوك المتدرج من الاعتدال إلى الإيجابية أو السلبية. والأشخاص الطبيعيون هم الذين يتعاملون بثقة واعتدال وتوازن فى الظروف الطبيعية، ويحتلون المنطقة الوسطى فى التعبير عن النفس والتعامل مع الآخرين، وهى منطقة واسعة وفيها مجال كبير للمناورة والابتكار والتميز.

حينما يتعرض أى شخص لضغوط خارجية فإنه يلجأ للمبالغة فى سلوكه فإن كان انطوائياً، فإنه يصبح أكثر سلبية ورغبة فى الانعزالية، وإن كان شديد

الثقة بالنفس فإنه يميل إلى التعبير عن نفسه بصوت أعلى وعدوانية أكثر، وعادة ما تنشأ الضغوط حينما تتعرض الأهداف التي تسعى لها أي شخص للخطر، فيضطر للمبالغة في سلوكه كمحاولة للدفاع عن الهدف الذي يسعى إليه. وفي المحيط الذي يعيش فيه البشر، تنحصر الأهداف التي يسعى إليها الناس في محورين أساسيين هما: محور العمل، ومحور العلاقة بالآخرين.

في جانب العمل تتركز الأهداف في هدفين رئيسيين هما:

١ - إنهاء العمل بأسرع طريقة.

٢ - أو إنهاء العمل بأحسن طريقة.

وفي جانب العلاقة بالناس يتخلص الهدفان في:

١ - مجارة الناس ومسايرتهم.

٢ - أو الحصول على ثنائهم وانتزاع إعجابهم.

حينما يتعرض الهدف الذي يسعى إليه أي إنسان للتهديد فإن سلوكه الطبيعي يتغير تبعاً لدرجة تحكمه في نفسه، فيميل إلى المبالغة سواء في الاتجاه السلبي أو الاتجاه العدواني تبعاً للبناء السيكولوجي لشخصيته. وحينما تخرج الضغوط أسوأ ما في الناس فهي تحولهم إلى أنماط سلوكية يصعب على الآخرين التعامل معها.

وفي بيئات العمل وفي كل الثقافات هناك أناس مراسهم صعب ويشق على أي إنسان التعامل معهم بارتياح، فقد تجد نفسك مضطراً للعمل مع شخص كسول، وقد يعتريك الشك بأن هذا النمط جزء من الطبيعة البشرية ويصعب تغييره، الأمر الذي يصيبك بالإحباط ويجعلك تفقد السيطرة على الأمور من

حولك، ولكن تذكر أنك ستجد دائماً الخيار المناسب للتصرف فى الأوقات الحرجة. وفى واقع الأمر، فإنك عند التعامل مع أحد الأنماط السلوكية المتعبة، يمكن أن تختار واحداً من الخيارات الأربعة التالية:

١ - أن ترضى بالأمر الواقع وأن لا تفعل شيئاً:

فى هذه الحالة تحاول أن تتأقلم مع الشخص الصعب دون أن تتصرف أو تشكو لشخص آخر لا يستطيع أيضاً أن يفعل شيئاً. ولكن عدم فعل أى شىء أمر خطير لأن الإحباط والغضب يتراكم مع الوقت ويؤدى للانفجار. كما أن الشكوى لمن لا يستطيع أن يفعل شيئاً تخفض من روحك المعنوية، وتقلل الإنتاجية، وتؤجل اتخاذ إجراء فعال فى الوقت المناسب.

٢ - أن تهرب من المشكلة:

يجب أن تؤمن بأنه من المستحيل إيجاد حلول لكل المشكلات التى تواجهها. فهناك مشكلات لا تستحق عناء البحث عن حلول لها. فالهروب من المشكلة يعتبر حلاً معقولاً عندما تصبح مواجهة الشخص (المشكلة) أمراً غير معقول، فعندما يزيد كل ما تحاول أن تقوله أو تفعله من تعقيد المشكلة يصبح الابتعاد هو الحل الوحيد، لا سيما إذا بدأت تفقد السيطرة على الأمور، ولكن قبل أن تنسحب عليك أن تفكر فى الخيارين التاليين:

٣ - أن تنظر للشخص الصعب نظرة مختلفة:

حتى لو استمر الشخص فى تصرفاته غير السوية، فإنه بإمكانك محاولة تفهم الدوافع التى أدت به إلى هذا السلوك. ومن المعروف سلوكياً أن تغييرنا لأنفسنا أسهل بكثير من تغييرنا للآخرين.. وذلك لأن:

أولاً: تغييرنا لأنفسنا قد يؤدي إلى تغيير تصرفات الآخرين تجاهنا.

وثانياً: هذا التغيير قد يؤدي إلى تحريرنا من ردود الأفعال التقليدية التي كنا نمارسها، ولأن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم، فإن تغيير السلوك ضرورة لا بد منها لتوفير الإرادة والمرونة لاختيار الحل الرابع والأخير.

٤ - أن تعامل الشخص المزعج بطريقة جديدة:

عندما تخرج أفضل ما لديك في معاملة الناس، فإنهم سيحاولون إخراج أفضل ما لديهم لمعاملتك. فكما أن هناك أناس يستطيعون إزعاجك، وأن هناك أناس يستطيعون إسعادك، فإنه بإمكانك أيضاً أن تزعج الآخرين، أو أن تسعدهم.

ومن الواضح هنا أنه من الأفضل طبعاً أن تلجأ إلى الحلين الآخرين، بحيث تنمي مهاراتك في التعامل مع الآخرين، وتصبح الشخص الذي يلجأ إليه الجميع، والذي يشق طريقه في الحياة والمؤسسة بثقة واعتزاز بنفسه واعتدال في تصرفاته. ولكن لا بد أولاً من أن تتعرف على الأنماط السلوكية الصعبة التي عادة ما تواجهنا في حياتنا اليومية، ثم تتعلم خطوة بخطوة كيفية التعامل معها. وهناك عشرة أنماط سلوكية يمكن من خلالها تصنيف الشخصيات الإيجابية والسلبية التي تقابلنا في حياتنا العملية واليومية.

النماذج العدوانية للسلوك:

١ - الشخص الدبابة:

تميل طبيعته إلى الثقة الزائدة بالنفس، وحينما تتعرض أهدافه للخطر يلجأ إلى المواجهة الصريحة، وينفجر في غضب محطماً الشخص الذي تسبب في

للمشكلة من وجهة نظره، هذا الشخص لا تسيره دوافع شخصية ضدك ويتلخص هدفه الرئيسى فى إنهاء المهمة بأسرع وقت وأفضل طريقة، فإذا تباطأت فى المواجهة، يأخذ على عاتقه استكمال المهمة ليزيحك عن طريقه ويكمل المهمة بدونك.

التعامل مع الدبابة:

إذا وجدت نفسك أمام الدبابة ، فإنه سيتعامل معك كجزء من الهدف، ولكنك لست الهدف نفسه، فقد تكون أنت المحاسب الذى يحتفظ بحسابات للشروع، وهو يظن أنك وراء كل المشكلات وتعطيل كل الأوراق، وقد تكون أنت مهندس الكمبيوتر الذى تأخر فى إصلاح العطل، وهو يرى أنك تعيق عمل الإدارة كلها، ولأنه يهدف إلى «إنهاء المهمة» بأى ثمن، فلا بد إذن من إبعادك عن الطريق.

ردود الفعل العادية تجاه الدبابة:

١ - إما الهجوم المضاد بنفس القوة.

٢ - أو محاولة تبرير الموقف.

٣ - أو الصمت التام والابتعاد عن فوهة المدفع.

هدفك الجديد: هو الحصول على احترام الدبابة دون الاضطرار لاستخدام للدفعية المضادة.

الخطوة:

١ - تماسك واحتفظ برباطة جأشك: أول خطوة هى أن تحتفظ بموقفك ثابتاً

فلا تقف إذا كنت جالساً، تنفس ببطء وهدوء واترك الدبابة يفرغ كل ما

فى جعبته من ذخيرة.

٢ - قاطع الهجوم إذا زاد عن حده: بأن تبدأ فى النداء على المهاجم باسمه وبصوت أعلى من صوته عدة مرات وبحزم (دون استخدام أية نبرة أو حركة عدوانية) حتى تحصل على انتباهه.

٣ - أعد عليه ملاحظاته الرئيسية بسرعة واقتضاب.. هذا يثبت له أنك كنت تستمع وتفهم وتركز على إنهاء المهمة.

٤ - صوب على الهدف الرئيسى وأطلق النار: لخص فى جملتين قصيرتين ردك العملى على الاتهامات مسبقاً بجملته تؤكد أن هذه هى وجهة نظرك الشخصية فى الموضوع، قل له مثلاً: أنا أرى أن هذا الجهاز ما زال بحاجة إلى قطع الغيار التى سبق أن طلبنا شراءها.

٥ - السلام المشرف: لا تغلق الباب أمام فرص السلام مع الشخص الدبابة، اعطه فرصة للتراجع بكرامة بعد أن تحدد أنت طريق التراجع. قل له: إننى أدرك أهمية الموضوع فأرجو أن تسمح لى بحل المشكلة برمتها غداً صباحاً، ثم أقدم لك الفواتير اللازمة.

- أما إذا كانت اتهامات الدبابة لك صحيحة، فأسرع طريقة لإنهاء الهجوم هى:

١ - الاعتراف بالخطأ.

٢ - اذكر بسرعة ما تعلمته من التجربة.

٣ - أكد له أنك ستفادى تكرار هذا الخطأ مستقبلاً.

٢ - الشخص القناص:

يتخصص القناص فى اصطيد أخطاء الناس وإظهارهم بمظهر الأغبياء من خلال تعليقاته اللاذعة واستهزائه بأرائهم فى الأوقات التى يحتاجون فيها بشدة للثقة بالنفس.

الأهداف غير المعلنة لسلوك القناص وتأثيرها على سلوكه:

أ - قد يهدف إلى إنهاء العمل فى أسرع وقت، ولذا فهو يلجأ للطلقات الخفية حتى يقضى على المعارضة بسرعة ويصل إلى هدفه، ولذا فهو يبالغ فى سلوكه العدوانى تجاه الضحية.

ب - قد يحاول الحصول على اهتمامك، وجذب انتباهك عن طريق سخريته اللاذعة، ودافعه الرئيسى هو البحث عن مودتك واهتمامك.

ردود الفعل العادية تجاه القناص:

- لا تظهر للآخرين أنك تشعر بالحرج.

- لا تحاول الرد بنفس الطريقة.

- لا تنسحب وتختبئ داخل موقعك.

هدفك الجديد: إخراج القناص من مخبئه كى يواجهك وجهاً لوجه.

الخططة:

١ - توقف عن الحديث وردد نفس كلمات القناص بنفس طريقتة: عادة ما يودى هذا التصرف إلى إحراجة وإضحاك الآخرين لأنهم يشعرون بأنك لا تأخذ تعليقاته مأخذ الجد.

٢ - اطرح أسئلة واضحة: وجه للقناص أسئلة تستفهم بها عن علاقة كلامه بالموقف، واحتفظ على وجهك وفى نبرة صوتك بالبراءة الشديدة والهدوء، ولا تمارس السخرية فى حديثك، مما يؤكد أنك أعلى من الكلام الذى وجهه إليك، قل له مثلاً: لا أدرى عما تتحدث، يجب أن توضح ماذا تقصد بالتحديد. ثم ما علاقة هذا بالمشكلة!؟

٣ - إذا دفع سلوكك القناص إلى الانفجار والعدوانية، فتعامل معه كما تعاملت مع الدبابة.

٤ - اخرج في دورة استطلاعية: بمعنى أن تحدد لقاء شخصياً مع القناص لتحاول معرفة السبب الذي يدفعه للسخرية منك. وفي هذا اللقاء نفذ الخطة التالية:

أ - ابدأ بتذكيره بما قاله.

ب - اسأله عن سبب ما قاله.

ج - إذا صمت- وهذا هو الاحتمال الأرجح- فاقترح عدة أسباب من وجهة نظرك قد يكون أحدها هو الدافع الحقيقي. إذا نجحت في تخمين السبب الحقيقي، فإنه سيأخذ طرف الحديث ويسرد كل التفاصيل.

د - استمع دون مقاطعة ثم اشكره على صراحته.

هـ - زوده بأية معلومات قد تزيل ما التبس عليه من مواقف، أو اعتذر له لو كنت بالفعل مخطئاً في حقه.

و - اقترح وسيلة بناءة للتعامل في المستقبل: قل له: «في المستقبل أرجو أن تخبرني مباشرة بما يضايقك، لأنه يهمني كثيراً أن تكون علاقتنا حسنة»

أما إذا كان هدف القناص هو الحصول على اهتمامك فيمكنك أن:

١ - تعالج الموقف بينك وبينه في خصوصية.

٢ - تخبره بصراحة بأن تعليقاته تضايقك.

٣ - تبدى إعجابك به إذا حاول الحصول على اهتمامك بطريقة إيجابية، فهذا يؤكد له إمكانية الوصول لهدفه دون أن يسيء أحدكما للآخر.

٣ - الشخص العالم بيوطن الأمور:

يتميز بالمعرفة العميقة والكفاءة الكبيرة، ولذا فهو شديد الثقة بالنفس ويعبر عن آرائه بوضوح.

أهداف العالم بيوطن الأمور وتأثيرها على سلوكه:

هدفه الرئيسى هو إنهاء العمل على أفضل وجه، ولذا فهو يميل إلى السيطرة ولا يحب المعارضة، ولا يستمع لمن يعارضه، لأنه يعتبر المعارضة تحدياً لمعرفته وسلطته.

ردود الفعل العادية تجاهه: قد يثيرك سلوكه ويؤدى بك إلى:

أ - محاولة أن تكون مثله، بأن ترفض الآراء المضادة لمجرد معارضتها لرايك.

ب - احتقاره لأنه ضيق الأفق من وجهة نظرك، ولا يصغى للرأى الآخر.

ج - الشعور بالأسى؛ لأن آراءك لن ترى النور أبداً، وأن تبقى صامتاً وتتقبل وجهات نظره وتوجيهاته دون نقاش.

مهارات التعامل:

بإمكانك أن تتحول من الصراع إلى التعاون مع أى شخص باتباع القواعد العامة التالية:

١ - إيجاد أرضية مشتركة والتركيز على أوجه الاتفاق بينكما بدلاً من البحث عن أوجه الخلاف.

- ٢ - استمع جيداً واستخدام لغة الجسم كى تؤكد للشخص أنك تنصت باهتمام، وأعد على محدثك بعضاً من كلماته حتى يشعر بأنك تعنى كل ما يقول.
- ٣ - حاول أن تصل للهدف الكامن وراء السلوك حتى تتمكن من اتخاذ ردود الفعل المناسبة.
- ٤ - تحدث بطريقة واضحة حتى يفهمك المستمع، وتحكم بنبرة صوتك لأنها تعطى رسالة أقوى من الكلمات ذاتها.
- ٥ - استخدام قوة الإيحاء حينما يتعقد الموقف مع الشخص الصعب، وحاول أن تؤثر فيه إيجابياً، مفترضاً فيه أفضل الدوافع، فالتناس يضعون أنفسهم دائماً فى نفس المكانة التى نضعهم فيها.
- هدفك الجديد: أن تفتح الطريق للأفكار الجديدة.

الخطوة:

- ١ - استعد لتقديم فكرتك بدراسة كل التفاصيل، فلا تترك فرصة للعالم ببواطن الأمور كى يكتشف خطأ يبرر به رفضه للفكرة كلها.
- ٢ - ردد حديثه باحترام: قبل أن تعرض فكرتك، عليك أن تعيد على مسمعيه باختصار واحترام شديدتين، رأيه فى الموضوع حتى تؤكد له احترامك واقتناعك بما يقول.
- ٣ - طمئنه إلى أنك توقر وتحترم رغباته وشكوكه: إذا كنت تعلم أنه لا يحب إضاعة الوقت، أو تجربة ما لا يفيد، أو أى شيء من هذا القبيل فقل له فى بداية حديثك شيئاً من قبيل: «بما أننا لا نرغب فى إضاعة الوقت» أو «بما أننا لا نرغب فى تجربة ما لا يفيد».. إلخ.

- اعرض رأيك بطريقة غير مباشرة.

أ - استخدام ألفاظاً مثل «ربما، يحتمل» لتشعره بأنك لا تحاول فرض رأيك.

ب - استخدام ضمير «نحن» بدلاً من «أنا» حتى لا يبدو الموقف كما لو كان تحدياً بينك وبينه، قل مثلاً: «ألا يحتمل أن يحدث كذا.. إذا نحن فعلنا كذا .. كذا؟».

٥ - أكد له أنك تعترف بريادته وتفوقه: قل مثلاً: «نحن نتمنى أن تفيدنا سيادتكم بخبرتك في هذا الموضوع، وتقويم الفكرة ما إذا كانت صالحة للتنفيذ أم لا»، إنك بمثل هذا الاعتراف تفتح ثغرة في جدار الصلف والغرور، ويصبح بإمكانك أن تفسح مكانها لفكرتك. غالباً ما يقتنع العالم بفكرتك لو أحسنت عرضها دون تهديد لثقتة بنفسه، لأنه يحب المعرفة ويقدرها.

٤ - الشخص مدعى المعرفة:

عادة ما يكون شخصاً ذا معرفة سطحية بأمور شتى، ولذا فهو يحسن التأثير على الناس في البداية، ولكنه يميل إلى المبالغة ويصدق نفسه من كثرة ما يقول، وقد يستخدم سحره في إساءة قيادة الناس للاتجاه الخطأ.

أهداف مدعى المعرفة وتأثيرها على سلوكه: هدف هذا الشخص هو الحصول على الثناء والإعجاب، ولذا فهو يميل إلى الاندفاع في محاولة للتأثير على من حوله.

ردود الفعل العادية تجاه مدعى المعرفة: حينما تكتشف أن الشخص المتحدث مجرد مظهر كاذب فقد يدفعك هذا إلى العنف في الرد عليه مما يستفزّه ويدفعه للمبالغة في ادعاءاته أكثر.

الهدف الجديد: اصطياد أفكاره السيئة وإبعادها عن الطريق.

الخطوة:

١ - أعطه بعض الاهتمام الذي يبحث عنه:

أ - أعد ملاحظاته بحماس.

ب - أوح له بأنك مقتنع بأن نواياه حسنة وأنه يريد المساعدة حقاً، وعندما يبدأ في الثرثرة والمبالغة، قل له: شكراً جزيلاً لمحاولتك إفادتنا في هذا اللقاء، فهذا الثناء يكفيه عادة ويدفعه للصمت تاركاً الفرصة للآخرين للمناقشة الجادة.

٢ - اسأله عن أشياء محددة: فهو عادة ما يتحدث بتعميم شديد، ولذا وجه له أسئلة محددة، ولكن احرص على أن تبدو أسئلتك في غاية البراءة والجدية، واحذر أن تبدو كما لو كنت تحاول إحراجة، لأن الأسئلة المباشرة والمحددة ستجعله لا يحير جواباً وتدخله في حالة الصمت والحيرة.

٣ - تحدث عن وقائع ملموسة: بعد أن توقفه عن الثرثرة، ابدأ بسرد الوقائع، واظهر أى مستندات تؤكد كلامك.

٤ - افتح له باباً للخروج من المأزق: قل له مثلاً: «ربما لم تتح لك الفرصة للاطلاع على كل هذه المستندات، ولذا كان لك رأى مغاير».

٥ - اكسر الدائرة التي تؤدي به إلى التصرفات المثيرة للاستفزاز:

أ - ادعه للقاء خاص وواجهه بهدوء بما يفعل، وبين النتائج السلبية لسلوكه إذ إنه يسئ للآخرين بتوجيههم الوجهة الخطأ، كما أنه يسئ لنفسه

حيث يعرض نفسه للكراهية ومقت الناس حينما يكتشفون سداجته وسطحيته.

ب - إذا أحسن «مدعى المعرفة» أداء شيء أو قدم نصيحة جيدة، فأغمره بالثناء الذى يستحقه، لأن سماع كلمات المديح والإعجاب هو الدافع الرئيسى لسلوكه.

٥ - الشخص القنبلة:

عندما تتراكم الأسباب داخل الشخص القنبلة وتحين لحظة الانفجار، ينفجر القنبلة فى كل اتجاه محطماً كل شيء وأى شيء دون تمييز، ولسبب تافه لا علاقة له بأسباب انفجاره.

الهدف الرئيسى للقنبلة وتأثيره على سلوكه: عادة ما يهدف القنبلة للحصول على الثناء والاهتمام، لأن علاقته بالناس هى محور حياته، إذا قوبل القنبلة باللامبالاة، يشعر بالاستياء الذى يتراكم بداخله دافعاً إياه للانفجار فى لحظة لا يتوقعها أحد، ورغم ذلك، فهو يكره اللحظات التى ينفجر فيها، ويتمنى لو تمكن من التحكم فى نفسه، ثم يبدأ محاولات جادة لمحو ذكرى لحظة الانفجار من ذاكرة الناس.

كيف تبدأ بالتطبيق:

- ١ - ضع من بين أهدافك أن تصبح محاوراً ماهراً ومفاوضاً جلدأ.
- ٢ - اجعل ردود أفعالك متوازنة بحيث لا تسقط فى أخطاء العجلة فتندم، ولا تنم فى سكينة لتسلم.
- ٣ - كون فريقاً مع بعض المهتمين بالعلاقات الإنسانية، واعددوا لقاءات دورية لمناقشة الخبرات والتجارب التى يمر بها كل منكم.

٤ - تذكر دائماً أن الحياة صعبة بما فيه الكفاية، ولا ينقصها أن تنغص على نفسك بعلاقات عدوانية مع أحد.

٥ - تذكر أيضاً أن الناس طيبون أكثر مما نتصور، وأنه يمكننا إخراج أحسن ما فيهم إذا أخرجنا أحسن ما فينا.

ردود الفعل العادية تجاه «القنبلة»

قد يدفعك انفجار القنبلة إلى:

أ - انفجار مضاد.

ب - انسحاب من المنطقة وشعور بالكراهية تجاه القنبلة لأنه يؤدي مشاعرك بلا سبب.

ج - الاختباء في مكان آمن، أو الهروب من المواجهة.

هدفك الجديد: التحكم في الموقف حينما يفلت زمام القنبلة لمقاومة النار المشتعلة، أو إطفاء الفتيل.

الخطوة:

أ - اجذب انتباهه إليك: إذا انفجر القنبلة وتأزم الموقف، فعليك أن:

أ - تنادى عليه باسمه عدة مرات وبصوت أعلى من صوته.

ب - احتفظ بنبذة صوتك ودودة ومعبرة.

- خاطب العواطف:

أ - أظهر اهتمامك الحقيقي بمشكلته.

ب - استمع بدقة لتحديد سبب الانفجار: عادة ما توضح لك الجملة الأولى

السبب الرئيسي. فعندما يقول: «لا أحد في هذا القسم يهتم بالوقت

الطويل الذى قضيته فى إعداد هذا المشروع، لا أحد يهتم على الإطلاق، لا المدير.. ولا السكرتير، حتى زوجتى لا تهتم أبداً. إلخ السبب الرئيسى هنا هو نقمة عارمة على المدير، بالإضافة إلى تراكم الغضب بسبب عدم تعاون السكرتير فى العمل، وعدم تفهم الزوجة فى البيت، كما يرى ويتصور.

ج - أعد السبب الرئيسى على مسمعيه.

د - طمئننه إلى أنك تهتم: مثلاً يكون ردك عليه وينبرة صوت عالية ودودة: نحن نهتم بالمشروع الذى أعدده، ولا يجب أن تشك أبداً أننا نتجاهل جهدك الكبير، ولكن هذا التصرف المبالغ فيه لا يليق بك، فأنت من خيرة الموظفين، ويجب أن تبقى تصرفاتك دائماً على مستوى عال من الرفعة والحكمة، «وهذا هو أسلوب الإيحاء الإيجابى».

٣ - هدىء من حدة الموقف: إذا أصبت الهدف فى الخطوة السابقة فستشعر بأن القنبلة اهتز لثوان وبدأ يتراجع، وهذه هى فرصتك لكى تهدىء من سرعة كلامك وتخفض من نبرة صوتك حتى يتسم الموقف كله بالهدوء والسلام.

٤ - اطلب فترة استراحة قبل مناقشة الموقف: تقول له مثلاً: «أرجو أن تهدأ الآن وسنناقش هذا الموضوع فى مكتبى بعد ساعة بالضبط».

٥ - الوقاية من انفجار القنبلة:

أ - اسأل القنبلة وهو هادىء عن الأشياء التى استفزته وأثارته. ابدأ بذكر هدفك الإيجابى من الحوار، موضحاً أنك ترغب فى وضع نهاية حاسمة للصراع، دون أن يضار أحد.

ب - اطرح أسئلة متنوعة، بعضها يتطلب الإجابة بـ (نعم) أو بـ (لا) لتحصل على إجابات محددة، وبعضها مفتوح لتتركه ينطلق على سجيته مفضياً بمكنون نفسه.

ج - إذا كان الشخص القنبلة أحد مرءوسيك فألحقه فى برامج تدريبية لتنمية مهاراته فى العمل مع الفريق، وكذلك مهارات الاتصال والتفاوض وحل الصراعات بطرق ودية.

النماذج السلبية للسلوك:

١ - الشخص الشاكى الباكى:

هو شخص يهوى الشكوى لأن وضعه الحالى لا يرضيه، ولا يعرف كيف يغيره، ولا حيلة له إلا الشكوى من كل شىء وأى شىء، وهو بهذا يشيع جواً من السلبية حوله يبعد عنه الناس وينفرهم منه.

الهدف الرئيسى للشاكى، وكيف يؤثر على سلوكه: المثالية هى محور حياة الشاكى، وكذلك «إجادة الأعمال والمهام الموكلة إليه» وربما الكمال المطلق هدف لا يمكن الوصول إليه، فهو دائماً غير راضٍ عن الأمر الواقع.

ردود فعلك المعتادة تجاه «الشاكى»

عادة يدفعك الشاكى إلى:

أ - أن تبدأ بالشكوى معه.

ب - أن تعترض على ما يقول، فيبدء يعيد الشكوى بنغمة جديدة ومن مدخل جديد ليقتنعك بوجهة نظره.

ج - أن توافق على ما يقول فيتمادى فى الشكوى.

د - أن تحاول حل مشكلته، فيشرح ويحاول المساعدة في الحل بمزيد من الشكوى والإلحاح.

هـ - أن تتساءل لماذا اختارك أنت بالذات ليشكو إليك.

هدفك الجديد: تتحالف معه بهدف حل مشكلاته بطريقة إيجابية.

الخطوة:

١ - استمع إلى القصة وحاول أن تحدد نقاطها الرئيسية.

٢ - قاطع عملية سرد القصة في بعض المراحل، واطرح أسئلة توضيحية لتحديد المشكلة.

٣ - أعد توجيه اهتمامه إلى الحلول الممكنة.

أ - اسأله عن نقطة معينة: «ماذا أنت فاعل في هذا الأمر؟».

ب - إذا قال: لا أعرف، قل له: «اقترح عدة حلول وسنحاول - معاً - المفاضلة بينها».

ج - لو طرح حلولاً غير منطقية قل له: «هذا مستحيل ووضح له الأسباب، واسأله أن يقترح حلولاً أخرى».

د - إذا كرر اقتراحه للحلول المستحيلة، قل له: «أرني كيف يمكنك أنت تطبيق هذا الحل؟».

٤ - تحدث معه عن المستقبل: اطلب منه دراسة المشكلة لفترة زمنية محددة يعود بعدها لمناقشة الأمر معك، فإذا كان - أو أصبح - الحل في متناولك، فحدد جدولاً زمنياً لتنفيذ الحل.

٥ - إذا لم تفلح جميع محاولاتك لإنهاء حالة الشكوى، فيجب أن تضع حداً للشاكي بأن تخبره بكل صراحة بأنه يفكر دائماً في طرح المشكلات ولا يفكر أبداً بالحلول، وأنه لا أحد في العالم يستطيع حل مشكلات الآخرين رغماً عنهم، أو دون مساعدتهم، ولكن لا تجعله يظن أنك تتهرب من مساعدته. وقل له في النهاية: إنك تتوقع أن يعود إليك عما قريب مقدماً تصوره الخالص للحل، وأنت ستكون حينئذ جاهزاً لمساعدته، ثم أظهر له أن الحديث قد انتهى بأن تقوم من مكانك متجهاً للباب لمباشرة عمل جديد، أو لتلبية موعد سابق، أو ابدأ في اتصال هاتفي جاد.

غير ما في نفسك:

يمكنك تغيير مشاعرك تجاه أى شخص، وكسبه إلى صفك باتباع الخطوات التالية:

١ - حدد شعورك المستهدف تجاه هذا الشخص، بشرط أن يكون شعوراً مريحاً مثل: الحب، المساعدة، التعاون، الهدوء، الصبر، الاهتمام، الإنجاز.

٢ - تخيل المواقف الطبيعية في حياتك التي تؤدي بك لمثل هذه المشاعر الطيبة، وحاول توفيرها وتخيلها.

٣ - ابحث عن الأشخاص المقربين من هذا الشخص واسألهم عن كل ما يرضيه وما لا يرضيه.

٤ - أعد الطريقة على نفسك عدة مرات حتى تفهمها وتصبح من ضمن ردود فعلك التلقائية تجاهه.

٢ - الشخص الراض:

هو شخص متشكك في كل شيء يتصيد الأخطاء في كل مشروع ليرفضه ويقوض فرص نجاحه من البداية.

الهدف الكامن للراض وكيف يؤثر على سلوكه: الراض شخص يركز كل اهتمامه على عدم الاهتمام بأفكار الآخرين، ويحثه عن المثالية يدفعه للابتعاد عن التجربة والمخاطرة خوفاً من خيبة الأمل. إذا أخطأ هو أو أحد من العاملين معه في أى مشروع، يصاب باليأس سريعاً ويعبر عن سخطه بأسلوب انتقادي لكل الناس ولكل الأشياء. نقده الدائم للعمل وللغير يبعد عنه الناس مما يزيد من إحساسه باليأس والعزلة.

ردود الفعل المعتادة تجاه الراض: الراض من أكثر الناس صعوبة في التعامل. فالسلبية تدمر الروح المعنوية وتجمد التطوير وتسوق إلى الإحباط واليأس. والمشكلة أن الراضين لا يقصدون أبداً إزعاج الآخرين، فهم يوقنون حقاً أن الوضع ميئوس منه، وأنه لا أمل في التغيير، وتؤدي قناعتهم وتمسكهم بمواقفهم إلى إثارة الآخرين، ودفعهم إلى الانسحاب بعيداً عنهم ليتركوهم لمصيرهم البائس.

هدفك الجديد: مساعدة الراض ليتحول من شخص يتصيد الأخطاء ويقول «لا» لكل شيء إلى شخص يدرك الأسباب الكامنة وراء ارتكاب الأخطاء ويتعامل معها، ويحاول وضع نظام فعال لمنع تكرارها.

الخطة:

- ١ - لا تقاوم التيار: اسمح له بأن يتحدث أولاً بسليته المعتادة ولا تعارضه.
- ٢ - استخدمه كمصدر هام للمعلومات: طبيعته المتشككة تجعله من أقدر

الناس على رؤية كل المصادر المحتملة للمشكلات . بإمكانك الاعتماد عليه فى تزويدك بكل الاحتمالات السيئة التى من الممكن أن تواجه المشروع .

٣ - ابق لهم الباب موارباً: أمهله لفترة، واطلب منه أن يعود إليك بعد التفكير بهدوء لأنه قد يغير موقفه المبدئى الراض بعد إعادة التفكير .

٤ - استخدم معه أسلوب الإيحاء المضاد: عامله بأسلوب الإيحاء مثل الأطفال الذين يتسمون بالعناد، إذا أردت منه شيئاً اطلب منه ضده «الضد يظهر حسنه الضد» فيعمد إلى تنفيذ ما تريده أنت فى دخيلة نفسك .

٥ - اعترف بنيتة الحسنة: تصرف كما لو كنت تعرف أن أسلوبه الناقد يهدف أساساً لتجنب الأخطاء المحتملة لأنه ينشد الكمال، أشركه معك فى النجاح حتى لو كان ضد المشروع كله من البداية .

٣ - الشخص الصامت:

هو شخص يميل إلى الانطواء ويصعب عليه التعبير عن آرائه كلما ازدادت الضغوط عليه، كلما قل تعبيره عن نفسه بأى وسيلة كانت، لغوية أو غيرها، وهو شخص عاطفى وعصبى ويشعر بعدم الأمان ويكتم مشاعره فى داخله .

الهدف الكامن وكيف يؤثر على سلوك الصامت:

هناك نوعان من الصامتين:

١ - أحدهما محور حياته الناس، فهو يرغب فى مجاراتهم ومسائرتهم، وعند الضغط عليه يلجأ إلى الصمت، حتى لا يتفوه بما قد يؤثر على علاقته

ب - النوع الثاني يرغب فى «إنهاء مهامه بأفضل طريقة»، وعند الضغط عليه ومجاوبته بأخطاء الآخرين يشعر بالاستياء، ويظن أنه لا أحد يهتم مثله فيلوذ بالصمت كوسيلة للاحتجاج.

ردود الفعل العادية تجاه الصامت: قد تلجأ إلى العصبية والعنف معه فى محاولة لإقناعه بالكلام ، ولكن لا بد أن تتعلم كيف تصبر عليه كما لو كنت تملك كل الوقت للحصول على ما ترغب معرفته من معلومات .
هدفك الجديد: حفزه على الكلام.

الخطوة:

١ - خصص مساحة كافية من وقتك تقضيها معه دون محاولة لاستعجاله أو الضغط عليه، واعلم أن مشاركتك وإصرارك سيدفعه فى النهاية لإعطائك ما ترغب حتى يتخلص من إلحاحك .

٢ - وجه له أسئلة لا تحتمل الإجابة بنعم أو لا وتتطلب شرحاً للرد عليها، وارسم على وجهك علامات لتوقع الإجابة كأن ترفع حاجبك قليلاً وتميل إلى الأمام باتجاهه كما لو كنت تنتظر إجابة، انظر إلى الصامت فى عينيه مباشرة، ولا تستسلم بسهولة إذا لم يعطك إجابة واستمر فى صمته، أعد عليه السؤال مرة أخرى، لو قال لك: لا أعرف، قل له: «تخيل بعض الإجابات لهذا السؤال وعبر فقط عما تتخيل».

٣ - أضف بعض المرح للموقف: إذا طال صمته اقترح بعض الإجابات الغريبة وغير المتوقعة فتتزعج من الصامت ضحكة وتكسر الحاجز بينكما، إذا استمر فى قوله «لا أعرف» اقترح إجابة لا معقولة تدفعه للدفاع عن نفسه بإجابة معقولة وصحيحة.

٤ - خمن أنت الإجابة: إذا تمسك بالصمت حاول أن تخمن عدة إجابات لسؤالك واسردها عليه. قل: «أنا لا أدري فيما تفكر، ولكنى أرى أن السبب قد يكون كذا وكذا». لو ذكرت السبب الحقيقي فغالباً ما يلتقطه المستمع ويكمل سرد بقية التفاصيل.

١ - تحدث معه عن المستقبل: أخبره بالأثر السلبي الذى يسببه حجبه للمعلومات على سير العمل الذى يرغب فى إنجازه بأفضل صورة، أو على علاقته بالناس الذين يعملون معه.

٢ - احذر أن تعد الصامت بأشياء ليس فى نيتك تنفيذها، أو لا تقدر على تنفيذها.

٤ - الشخص المتردد:

هو شخص يعجز عن اتخاذ القرارات فى الوقت المناسب، لأنه غالباً ما يرى السلبيات فى كل قرار فيخاف من الاختيار خشية أن يخطئ ويتعرض للوم أو العتاب.

الهدف الكامن وكيف يؤثر على سلوكه: يهدف لمجاراة الناس ومسايرتهم، ولذا فهو يخاف الاختبارات التى قد تغضب أو تؤذى مشاعر أى شخص.

سلوكك العادى معه: المتردد يسبب لك العصبية والغضب ونفاد الصبر فتحاول الضغط عليه أكثر للحصول على قرار، وهذا الضغط يدفعه للمبالغة أكثر فى السلبية والتردد.

هدفك الجديد: مساعدته فى الوصول إلى قرارات، بأن تقدم له خطة يتبعها، وتوفر له دافعاً قوياً لتنفيذها.

خطتك:

- ١ - لا تضغط على المتردد ليصل إلى قرار، ولكن اطلب منه الاسترخاء، وأكد له أن قراره أيًا كان لن يؤثر على مستقبله، إلا تأثيراً إيجابياً.
- ٢ - حاول اكتشاف الصراعات التي تدور في داخله، ثم حاول اكتشاف كل الاحتمالات التي تدور في ذهنه بخصوص القرار، وكل من سيؤثر عليهم القرار.
- ٣ - علمه كيف يستخدم أسلوب «بن فرانكلين» لاتخاذ القرار، ذلك الأسلوب الذي يتلخص في أن يكتب في ورقة سلبيات وإيجابيات كل قرار، ثم يقارن بين الأوراق وبعضها ليصل إلى القرار ذي الإيجابيات الأكثر والسلبيات الأقل.
- ٤ - عندما يصل المتردد إلى قرار عليك أن تطمئنه وتؤكد له أن القرار المثالي الخالي من الأخطاء غير موجود إلا في الخيال، وأن الإنسان يختار دائماً أحسن الحلول.
- ٥ - حاول تقوية العلاقة بينك وبينه، وكن مستعداً لإعطائه جزءاً من وقتك بين الحين والآخر لتتابع معه تنفيذ قراراته.

٥ - الشخص الموافق دائماً:

هو شخص لا يقول «لا» حتى لو شعر بها. يوافق الجميع ويعد الجميع بتنفيذ طلباتهم دون أن يفى بوعوده. غير منظم في وقته، ودائماً يتحلل الأعذار لعدم وفائه بوعوده.

الهدف الكامن وكيف يؤثر على سلوك الموافق دائماً: هو يرغب في مسايرة

الناس، والحصول على رضائهم، وفي سبيل ذلك يعد الجميع دون التفكير، ويكتفى بالوعود، ويظن أن من حقه في المقابل أن يحصل على الحب والتقدير. عدم وفائه بوعوده يسبب استياء الناس وغضبهم منه، مما يدفعه للمزيد من الوعود، في النهاية يشعر هو نفسه بالاستياء لأن من حوله لا يقدرُون رغبته في الحصول على رضائهم.

ردود الفعل العادية تجاه الموافق دائماً: حينما يعدك الموافق دائماً بشيء ولا ينفذه فهذا يدفعك إلى لومه والغضب منه، بينما هو في أمس الحاجة للاهتمام، ولن يعلمه كيف ينظم وقته.

هدفك الجديد: الحصول على تعهدات يمكن الوثوق بها.

خطتك:

١ - شجعه على الصراحة، وأشعره بالأمان والثقة حتى تعرف حقيقة ما يعدك به.

٢ - استمع إليه جيداً، واستوضح منه، وأعد عليه ما سمعت، ثم اشكره على صراحته.

٣ - ساعده على تخطيط يومه وإنتاجيته، بأن تناقش معه وسائل التغلب على المعوقات لتنفيذ الوعود، وأكد له أن هناك طرقاً كثيرة للحصول على الأصدقاء دون المغالاة في الوعود.

٤ - في نهاية حديثك معه قل له: «في المرة القادمة، كيف ستصرف لو قطعت وعداً ولم تتمكن من تنفيذه؟» استمع إلى إجاباته وطلبه بالالتزام بها بكلمة شرف، أو بوثيقة مكتوبة وموقعة ومؤرخة.

كيف نتخلص من الأفكار السلبية؟؟

كثيراً ما نطرح هذا السؤال على أنفسنا: كيف نتخلص من التفكير السلبي؟ إلا أننا لم نحاول مرة أن نحول هذا السؤال إلى استفهام آخر هو: كيف نقي أنفسنا من التفكير السلبي؟ وهذا بالضبط ما أشار إليه توني هامفريز في كتابه الشهير «قوة التفكير السلبي» حيث طالب توني بضرورة السعي الجاد لوضع استراتيجيات دقيقة من خلالها نقي أنفسنا من الوضعيات والحالات التي تقودنا إلى أن نكون مرتعاً خصباً للأفكار السلبية، وعلى كل حال فنحن أمام مهمتين:

الأولى تتمثل في: ما هي الأشياء التي تسهم في منع وصول الأفكار السلبية إلينا؟

الثانية تتمثل في: كيف نتخلص من الأفكار السلبية التي تجتاحنا وتسيطر علينا؟

قبل الحديث عن الأفكار السلبية ومسبباتها، وعن طرق التخلص منها، وعن كيفية وضع الحواجز دونها يحسن بنا أن نتحدث عن العلاقة القوية بين الثقة بالنفس وبين الأفكار الإيجابية، وفي المقابل يبين الأفكار السلبية وبين الضعف والخور في الشخصية، حيث أنه كلما قويت ثقة الإنسان بنفسه، وكملت ثقته في قدراته وما يتحلى به من سمات وصفات ومواهب كلما كانت شخصيته إيجابية، وكانت كذلك أفكاره إيجابية عن نفسه، وكان أيضاً إيجابياً النظرة إلى الآخرين، وكلما كانت ثقة الإنسان بنفسه ضعيفة مهزوزة كلما كانت أفكاره السلبية تفوق عدد دقات القلب في الدقيقة الواحدة، ولذا توقف قليلاً

عزيزى القارئ، واسأل نفسك: «هل أنت واثق من نفسك؟ من قدراتك؟ من مواهبك؟ هل أنت راض عن نفسك؟ هل أنت تتقبل نفسك كما هي؟ هل تمتلك رؤية معتدلة فى تقييم الأمور العامة فى واقعك ومجتمعك، أم أنك متخبط ومتردد غير ثابت على حال؟ ثم هل أنت متأكد من جميع إجاباتك؟».

أتح لنفسك فرصة للتأمل! إن كانت الإجابة بنعم، أى أنك واثق من نفسك وقدراتك ومواهبك ومنتقب لنفسك كما هي، وعالم بمواطن العيب فيها فأنت تسعى إلى التقويم وعالم بمواطن القوة، فأنت تسعى إلى المزيد، فهنا أبشرك أنك قطعت ٨٠٪ من رحلتك نحو تفكير إيجابى بناء، والتخلص من أفكار سلبية قليلة منزوية فى ذهنك وعقلك ولن تجد صعوبة أبدا فى إقصائها وإبعادها، أما إن كانت الإجابة بلا!!! فهنا يجب أن تعلم أن أمامك مشوار طويل يتطلب تركيزاً وهمة عالية حتى تصل إلى هدف سام هو التفكير الإيجابى الخلاق.

هنا يجب أن نشير إلى موضوع مهم، وهو ما ذكره هاورد شيرمان وغيره من الباحثين المتعمقين فى التفكير الإيجابى الخلاق الإبداعى، يتلخص هذا الأمر فى أن مراقبة الأفكار والسيطرة على الخواطر هى مهمة شاقه وليست أبداً سهلة، وكمية الأفكار والخواطر التى ترد علينا لا شعورياً كمية هائلة، ولذا نحن نملك مراقبتها وإقصاء السئ منها وقبول الجيد منها، أما قضية السلامة منها فهو أمر لا يقدر عليه! تذكر دائماً وأبداً أن مراقبة الأفكار مهمة ضرورية، وليست اختيارية، ووصولك إلى انسجام داخلى وثبات وتماسك بناء لا يأتى نتيجة صدفة محضة.

هل شعرت يوماً من الأيام أنه لا توجد قوة في العالم تستطيع أن تغير من ثباتكم؟ هل مر بأحدكم أن حس أن بداخله ثقة وشجاعة ولو لفترة خمس دقائق، لكنه أحس حينها بجمال الثقة وبهاء الشجاعة، وزوعة التماسك؟ هل مر أحدكم بحالة نفسية شعر وقتها أنه مسيطر على عاطفته ومتحكم في مشاعره فلا تذهب بها الرياح وتميل به الأهواء حيث تميل؟

إن السلام الداخلى يجعلك أنت بنفسك وحدك من يتحكم فى الموقف .. إنها غاية صعبة المثال، وتتطلب منا الجهد حتى نصل إليها. ليس من السهولة أن نتحكم فى مشاعرنا ونوجهها حيث نشاء لأننا أحياناً نفقد السيطرة لقوة الموقف وصعوبته، لكن الذين يتمتعون بالسلام الداخلى لديهم ما يمكن أن نسميه استعادة التحكم، فهم يتميزون عن غيرهم من الناس بأنهم وإن كان للمواقف التى يواجهونها تأثيراً عليهم، لكن لا يسترسلون خلف هذه المواقف إلى المجهول الذى لا يعلمونه، بل سرعان ما يعيدون للمركب توازنه وللسفينة ثباتها حتى لا تغرق فى لجج البحر، وهو هنا بحر التيارات الفكرية التى ربما كانت مليئة بالسلبية وما يشل حركتك.

ولو قلنا: إن من أهم صفات الشخصية الإيجابية بعد الثقة هى الثبات والتماسك لأصبنا عين الحقيقة، وفى المقابل: أن التردد والانسياق خلف الانفعالات والأفكار والعواطف التى تبعدنا عن التماسك بسهولة هو الخطر الحقيقى الذى يسبب الأفكار السلبية.

ولو قلنا: «ما التفكير السلبى؟» إنه باختصار التشاؤم فى رؤية الأشياء، والمبالغة فى تقسيم الظروف والمواقف، إنه الوهم الذى يحول اللاشئ إلى حقيقة ماثلة لا شك فيها، وهذا بخلاف التفكير الإيجابى الذى هو التفاؤل بكل ما

تحمله هذه الكلمة من معانٍ، إنه النظر إلى الجميل في كل شيء، إنه منهج حياة قائم بذاته، وهناك معاهد متخصصة مهمتها فقط التدريب على التفكير الإيجابي، ولذا كان من أول أسباب التفوق والنجاح هو الإيجابية في التفكير.

الأفكار السلبية تحتاجنا إثر مواقف تحدث لنا في البيت والأسرة والمدرسة والعمل.. وكما ذكرنا حين لا نكون على ثقة تامة بأنفسنا، وحين نكون مترددين ومهيبين للركض خلف كل انفعال عاطفي، وجاهزين للانسحاق خلف كل موقف وما يجره من ردات فعل سلبية تحدث في دواخلنا آثاراً ندفع نحن ثمنها فيما بعد! ولا أشك للحظة - كما أنني أيضاً على يقين تام - أننا في أغلب الأحيان ننفعل ونحاز خلف كل هذه المواقف السلبية، ونصدق أيضاً أفكارنا السلبية عن أنفسنا أو عن الآخرين، ولو تأملناها قليلاً لتيقنا أننا كنا نضخم الأمور، ولا نتعامل أبداً معها بروية وموضوعية.

ومن الأسباب التي تؤدي إلى التفكير السلبي، أو إلى أن يكون الإنسان ذا تفكير سلبي:

- الانتقادات والتهمك الذي ربما يتعرض له الفرد من محيط أسرته أو عمله أو أقاربه .
- كما أسلفنا ضعف الثقة بالنفس والانسحاق السريع خلف المؤثرات والانفعالات الوجدانية والعاطفية، والاسترسال دونما روية مما يعدهم تماماً عن الثبات والهدوء اللذين يمهدان لشخصية إيجابية الفكر والسلوك .
- تركيز الإنسان على مناطق الضعف لديه، ومن ثم تضخيمها حتى تصبح شغله الشاغل .

- الانطواء على النفس والبعد عن المشاركات الاجتماعية الإيجابية والتدريب على التفاعل الاجتماعى .
- عقد المقارنات بين الفرد وبين غيره من الذين يتفوقون عليه مع تجاهله لمواطن القوة والتميز لديه .
- المواقف السلبية المترسبة لدى الفرد من صغره .
- الحساسية الزائدة لدى البعض من النقد أو من التوبيخ .
- الفراغ وكفى به داء، وكفى به سيلاً يسيراً للأفكار السلبية، فعدم وجود أهداف عظيمة وطموح لافت لدى الفرد يشغل عليه تفكيره ويحدده فى نقاط معينة يسعى إلى صنعها ورؤيتها فى واقعه من شأنه أن يوجد فراغاً فكرياً كبيراً .
- تضخيم الأشياء فوق حجمها، وعدم تفهم المواقف بعقلانية وهدوء .
- اتخاذ أصدقاء سلبيين فى أفكارهم ونظراتهم، ولا أحد يشك فى تأثير الصديق؛
- ابتعد عن كل ما من شأنه أن يصنع أفكاراً سلبية لا حقيقة لها فى الواقع، ومن ثم يصدقها الفرد، بل يرى أنها حقيقة، وهذا ناتج ولا شك عن شخصية تعيش فراغاً وانعداماً للثقة .
- الخوف والقلق والتردد يصنعان شخصية مزدحمة بالأفكار السلبية .
- مشاهدة البرامج أو الأفلام أو قراءة مقالات تحمل طابعاً سلبياً، فإن لذلك أكبر الأثر .
- الاكتئاب والسوداوية فى رؤية الأمور والمواقف .

أما طرق التخلص من الأفكار السلبية فنجملها فى الآتى:

١ - تحصيل الثقة بالنفس: أولى خطوات التخلص من التفكير السلبى .
تأمل ذاتك جيداً ستجد الكثير من المواهب والقدرات التى حباك الله
إياها لكنك تصر على رؤية عيوبك وتضخيمها وتركز على مثالبك
وتتأملها وهنا يكمن الخطر .

٢ - الهدوء والاسترخاء أمر ضرورى ومهم، لاستعادة التوازن النفسى
والذهنى والعاطفى .

٣ - تذكر أن مراقبة أفكارك منهج حياة كامل يجب أن تتمثله وتسير عليه،
قم بإقصاء كل فكرة سلبية ترد عليك، لأن الفكرة التى ترد على
الإنسان مع الوقت تصبح إرادة، ومن ثم تصير فعلاً حتى تستحكم
عادة، فانتبه من أول الطريق .

٤ - تذكر أيضاً أن الثبات والانسجام الداخلى ضرورة لكل من أراد بناء
شخصية إيجابية، ولا تنس أن الوصول إلى هذه الأهداف لا يأتى فى
يوم وليلة، وأماننا الكثير حتى نصل .

٥ - لا بد من وجود أهداف سامية علمية وعملية تسعى وتجد للوصول
إليها، فالفراغ خير صديق لكل ما هو سلبى .

٦ - خالط الأشخاص الإيجابيين وتعلم منهم .

٧ - شارك فى دورات علمية ومهارية تكتسب منها مزيداً من الثقافة والعلم
فى مجال فن النجاح أو فن التفكير الإيجابى .

٨ - إياك والانطواء على الذات فالعزلة أحياناً مرتع خصب للأفكار السلبية .

- ٩ - حذار من الوهم، حاول دائماً أن تميز بين ما هو حقيقة، وبين ما هو خيال.
- ١٠ - إياك والاسترسال مع الانفعالات، واحذر من الغضب، وتماسك قبل أن تقدم على أى تصرف حتى لا تعيش رهين أفكار نشأت من رداً فعل متسرعة.
- ١١ - راجع نفسك دائماً وقومها وأعرف ما لها وما عليها وما هو من طاقتها وما هو فوق ذلك.
- ١٢ - ابدأ صباحك بعد ذكر الله بابتسامة ملؤها الرضا والغبطة، فلذلك عظيم الأثر .
- ١٣ - احرص على نفع الآخرين ومساعدتهم، ومد يد العون لهم، فإن صدى هذا الخير يرجع إليك وأثره ينالك لا محاله.
- ١٤ - لا تركز على مثالبك وعيوبك، امسك ورقة وقلماً واكتب نقاط القوة لديك حتماً ستتغير نظرتك.
- ١٥ - ابتعد عن كل فكرة أو خاطرة علمت مسبقاً أنها تقودك إلى حالة سلبية.
- ١٦ - إذا اجتاحتك الأفكار السلبية أو خاطرة تشاؤمية ابق هادئاً واسترخ وتأملها بعين الموضوعية حتماً ستجد أنك كنت تبالغ وتعطى الموضوع أكبر من حجمه.
- ١٧ - تذكر أن التفاؤل سبيل عظيم نحو السعادة الداخلية، فلا تحرم نفسك إياه، فقط انظر إلى الجانب المشرق والجميل فى الأشياء.

١٨ - تعلم فن التجاهل للأفكار السلبية، قل دائماً: (وماذا إذا؟) امض في طريقك ثابتاً هادئاً، الأمر ليس سهلاً لكن الوقت ياذن الله كفيلاً أن يوصلك إلى هذا الانسجام الداخلي الرائع.

* * * *

كيف تتغلب على مشاكلك وتواجهها..؟

هل ترغب فى تحقيق كل طموحاتك .. والتغلب على كل إحباطاتك؟

هل تعاني من الحيرة والتردد فى اختيار قراراتك؟

هل ترغب فى الشعور بالسعادة والتغلب على القلق والاكتئاب والشروء

النفسى والذهنى؟

هل تدرى أن بإمكانك وضع حلول فورية لمشاكلك، والتنبؤ بمستقبلك

الذهنى والعاطفى والجسمانى والمالى؟

إن ذلك بمقدورك إذا استطعت أن ترسم خريطة كاملة لأهدافك، ووضع

أجندة بأولوياتك على كافة الأصعدة الحياتية.

انهض الآن، وامسك بزمام حياتك .. وتغلب على مصاعبك!

وقم برسم استراتيجية عقلية للتحكم بعواطفك ووظائف جسمك وعلاقاتك

العاطفية وأمورك المالية.

أولاً: إن تحديد الأهداف هو الخطوة الأولى لتحويل غير المرئى إلى مرئى،

وهو سر كل نجاح فى الحياة.

فالإنسان هو ابن أفكاره وخيالاته وأعماله وطموحاته واجتهاده .. فكلما

نفكر نكون .. فتحديد الأهداف هو الذكاء!

ثانياً: عليك بأن ترسم أهدافاً عالية - على مستوى الإنسانية- وتبتعد عن

الأهداف الأنانية التافهة قصيرة الأمد . لا تحمل فقط بقطعة السكر لكن أحلم

بقطعة الماس الباقية.

ثالثاً: عليك بعد تحديد خريطة العمل وخطة السير أن تحدد زمناً لتنفيذ أهدافك .

بالإضافة إلى العمل المكثف والمجهود الدؤوب لتحقيق الخطة . . إذا كنت ترغب بالرجيم أو الرشاقة أو الرياضة أو التعلم أو اكتساب أى طموح!

رابعاً: عليك بالتمتع بالأمل والتفاؤل والابتعاد عن اليأس والتشاؤم والكسل .

فمهما طال الليل فإن نور النهار آت لا ريب فيه . .

ومهما كانت الشدة فإن الفرج آت بالقرب .

خامساً: ابتعد عن التسويف والتأجيل فى أعمالك ومشاريعك بعدما تبدأ بالعمل .

مهما كان عملك صغيراً أو كبيراً فالخطوة الأولى هى نصف الطريق . .

طريق الألف ميل يبدأ بخطوة فى الاتجاه الصحيح!

سادساً: حدد لنفسك منهجاً يومياً . . لمدة خمس سنوات بأنواع البرامج والنشاطات البدنية والذهنية والعاطفية والدراسية والبيئية والمعيشية والمادية والاجتماعية والروحية والوظيفية .

سابعاً: لا تعش ضمن نسق ضيق .

وسع إطار حياتك . . استمع لأفكار الآخرين .

حاول قراءة الكتب والأفكار الذكية لأن الأفكار تعدى!

ثامناً: لتكن لك قناعة خاصة بك . . تحمل قيمك وأفكارك، وحدد أهداف

النمو الشخصى، وأهداف العمل الوظيفى، وأهداف المساهمة فى مساعدة الآخرين .

لا تركز على أهداف بعينها وتهمل أهدافاً أخرى .

تاسعاً: أطلق قوة التنشيط المعقد لك لتحقيق أهدافك البعيدة والقريبة،
فهناك محفزات لا شعورية عديدة تدفعك للعمل .

وكذلك هنالك مشيرات لا تعد ولا تحصى تهاجمك في كل لحظة، غير أن
عقلك يحذف معظمها أو يضحّمها .

وعقلك إذا كان صافياً يستطيع التركيز على ما يعتقد أنه هام، ويقول الحكماء:
اصعد إلى العلياء .. اصعد إلى أبعد نقطة .. فهدفك في علياء السماء .

عاشراً: ابتعد عن معوقات الفكر الأساسية .

وهي النزوات والتحيز والتعصب والحيوانية، والشهوات الدنيوية والغضب
والانفعالات النفسية، ابتعد عن العزلة والقوقعة على نفسك، أو الحقد والحسد
والغيرة والمنافسة، ولا تركز على أخطائك .

ولا تضخم من مخاوفك ، فإن ٩٩٪ من مخاوفنا الوهمية لا تتحقق .
وبعد ..

فهذه رويته للبدء بمشوار حياتك في طريق الصحة العقلية والفكرية
والسلامة النفسية .

فلا يمكن للظلمة أن تتحول إلى نور، أو البلادة إلى نشاط وحركة بدون
توافر العواطف القوية والمحفزات النفسية المثمرة .

ابتعد عن التسطح الفكري .

والمسافة بين الخندق والقبر لا تعدو متراً واحداً .

عليك بأن تستيقظ فكرياً وعاطفياً من جديد، للعشور على سبيل تمكثنا من
ضخ دم جديد لقلوبنا.

وبث الفرح والسعادة في نفوسنا.

وانصحك بالحماسة والإصرار لتحقيق طموحاتك والتغلب على إحباطاتك
الوهمية.

فالحياة صورة نرسمها، وليست مجرد عملية جمع حسائية.

هذه دعوة لإعادة اكتشاف نفسك وتفجير طاقاتك.

لتبدأ رحلتك إلى السعادة والصحة!

* * * *

كيف تكون منتجاً وناجحاً؟

حاول أن تنجح فى إدارة ذاتك . وفى تعاملك مع نفسك ، فإن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم . . ثق بنفسك فعدم الثقة يودى إلى التكاثر عن الخير ، لأنك ترى نفسك ضعيفة ودونية . . والثقة بالنفس لا تكون إلا بالثقة بالله عز وجل .

قد تتساءل الآن : كيف أبنى الثقة فى نفسى!؟

إليك هذه الخطوات العملية لبناء الثقة فى النفس :

اعرف نفسك:

- تعرف على المميزات التى بداخلك وكيف تستخدمها .
- لا تربط نفسك بمجال معين .
- افتح عقلك فى أكثر من أمر ، وأكثر من مجال .
- استعن بالأصدقاء الذين يصدقونك القول .
- ردد الكلمات التى تدفعك للنجاح مثل : أحاول - سوف أتعلم - أفكر فى هذا الموضوع ، ولا تردد الكلمات المثبطة : لا أقدر - لا أستطيع .
- حدد نقاط القوة لديك . . خذ ورقة واكتب فيها المميزات والقدرات التى لديك . . وإذا أردت أن تعمل قارن هذه المميزات والقدرات بالعمل الذى تقوم به .

ولعل بعض الناس ليس لديهم نقاط قوة (هكذا يحدثون أنفسهم) نقول لهم:

نعم . . ولكن هل بحثت ووجدت بذرة خير صغيرة فى داخلك .

نعم .. بالتأكيد لديك بذرة قوة .. تعهدا بالسقى .. وستصبح نقطة انطلاق
لنفسك، لا تهملها، لأنها إذا توقفت عن النمو فهي توقفت عن الحياة.

طور نفسك:

بعد تحديد نقاط القوة عندك .. انتقل إلى المرحلة القادمة، وهي طور نفسك
وذلك بالترقى والتدرج والثبات، لا تكثر على نفسك ثم تنقطع، قال ﷺ:
«أحب العمل إلى الله أدومه وإن قل» مارس دائماً ولو فشلت، فالفشل يبقى
في الماضي وأنت في الحاضر.

تخلص من عيوبك:

لكل إنسان عيوب وهي تحد من النجاح.

كيف تتخلص من عيوبك؟

اعترف بعيوبك، اكتب النقائص التي فيك على ورقة مثل: استعجال - عدم
الثقة في الآخرين - إفراط في الثقة في الآخرين.

.. ثم ابدأ بعلاج نفسك.

واعلم أن سعيك بإصلاح نفسك، والقضاء على نقاط الضعف هو من
أعلى نقاط القوة فيك، وهي البداية الصحيحة، ومن صحة بدايته صحة نهايته.

شد خيوطك:

لقد وثقت بنفسك، ثم طورت نفسك وتعرفت على عيوبك .. الآن شد
خيوطك .. أنت شخصية مستقلة .. بداخلها شخصية مستقلة أخرى .. وهذه
الشخصيات لا بد أن تكون عون لك .. مثال:

(عبد الله) من الناس (شخصية مستقلة) وبداخله شخصية والد وطفل مع أنه
متقدم في السن.

شخصية الوالد: وذلك بحرصه على أبنائه وتربيته لهم واهتمامه بهم، فأنت عندما تحرص على نفسك ففك شخصية الوالد.

أما شخصية الطفل فتمثل فى روح المرح لديك .

فعندما تكون مرحاً دائماً لا تهتم . . فتكون شخصية الطفل لديك تغلبت عليك وأصبحت هى السيد وأنت الخادم .

لذلك اجعل الشخصيات التى بداخلك تنشد وتخدم نفسك . . ابدأ من الداخل .

الإرادة الصلبة:

الإرادة هى القوة الخفية لدى الإنسان، وهى تعنى اشتياق النفس وميلها الشديد إلى فعل شىء ما، وتجد أنها راغبة فيه ومدفوعة إليه .

الإرادة قوة مركبة من = رغبة + حاجة + أمل

للإرادة شروط:

تحديد الهدف . . حدد هدفك وبين وجهتك، وليكن هدفاً عالياً (مثلاً: أن أكون طبيباً/ أن أكون مديراً ناجحاً) وتصور هدفك . . أى تصور أنك مدير ناجح .

الثقة بالنفس:

تخلص من أمراض الإرادة:

١ - فقدان الاندفاع (لا تجد حافزاً للاندفاع) فأنت فى مرحلة التجميد

ويجب أن تتحول إلى سائل لتتحرك .

٢ - فرط الاندفاع وهو الزيادة فى الاندفاع .

٣ - ضعف مستوى التدين (يفهم الدين بطريقة خطأ).

٤ - المجتمع (إذا كان لا يعينك على النجاح).

٥ - الفقر والمرض.

كيف تقوى إرادتك؟:

١ - الإقناع.

٢ - ثقف ذهنك.

٣ - التدرج.

٤ - حجب إلى نفسك النظام والتقييد به (ضع لكل شيء مكان، وضع كل شيء في مكانه).

٥ - استمر، ولا تنقطع.

٦ - احرم نفسك شيئاً اعتده.

٧ - استبدل العادات السيئة بالحسنة.

٨ - ابتكر، وأبدع.

٩ - الشخصيات الناحجة (تعرف عليها، اقرأ عنها).

١٠ - غير بيتك.

أمور تزيد من الإنتاجية والفاعلية:

١ - تحديد الأهداف وتقسيمها إلى : أهداف كبرى، أهداف جزئية

صغرى، اجعل الأهداف الجزئية فى خدمة الهدف الأكبر، وقدم دائماً

(ماذا) على (كيف) .. أى: ماذا سأفعل؟ ثم كيف سأفعل؟

- ٢ - نظم وقتك .
- ٣ - قوى علاقتك بالآخرين . اكسب الأصدقاء .
- ٤ - تقويم الأداء . . بعد فترة قف . . وراجع عملك .
- ٥ - كن متفائلاً .

اخيرا حقائق مهمة لك:

- من لا يتقدم لا يبقى فى موقعه بل يتقهقر .
- إن قوة الأفكار لا تجدى ما لم تقترن بالعمل .
- الإبداع ليس سوى التحرر من أثر النمطية .
- العقل خلق ليعمل .

* * * *

الانطباع الأول

ما هو الانطباع الأول؟

هو ببساطة الرأى المكون عنك من الآخرين، ويتكون من اللحظة الأولى من لقاءك بأشخاص تتعرف عليهم لأول مرة، ويشمل الانطباع كل شيء عنك (تصرفاتك - ميولك - ذوقك - فكرك - طباعك - ثقافتك... إلخ) وكل شيء آخر عنك قابل للاستيعاب.

و ٩٠٪ من الانطباع تتكون من أول ٢٠ ثانية من الاتصال بالأشخاص الذين تتعرف عليهم لأول مرة، فاحترس لأن للانطباع المكون عنك أشد التأثير على تصرفات الآخرين تجاهك وتعاملهم معك فى المستقبل، فلو كان الانطباع الذى كونه عنك الآخرون إيجابياً فمن المتوقع أنك ستكتسب علاقات ممتازة سواء على مستوى العمل أو المستوى الاجتماعى، وعلى العكس من هذا فالانطباع السلبى يقطع الاتصال من قبل أن يبدأ، ويكون فكرة سلبية عنك لدى من يتعامل معك، وهذا ما يجب عليك تجنبه تماماً حتى تعطى دائماً فكرة ممتازة وإيجابية عنك لدى الآخرين.

عناصر أساسية:

كيف تبني انطباعات أولى مبهرة لدى الآخرين؟

يوجد ثلاثة عناصر أساسية لابد من اكتسابها كى تترك انطباعاً ممتازاً وإيجابياً لدى الآخرين من اللحظات الأولى من تعرفك عليهم وهذه العناصر هى:

١ - المعرفة النظرية: بأن يكون لديك معرفة مسبقة بما يناسب الاتصال الشخصى الناجح بالآخرين، وما الذى يجعل الآخرون يكونون فكرة إيجابية

عنك، وأن يكون لديك معرفة بكيفية اكتساب انطباعات إيجابية ممتازة، وسيأتي ذكر هذه التفاصيل لاحقاً.

٢ - الخبرة العملية: من خلال التعامل المستمر مع الآخرين والاتصال بهم يمكنك أن تعرف ما المناسب وما غير المناسب لتكوين فكرة ممتازة عنك، ويمكن ملاحظة السلوكيات والتصرفات التي تساعد على تكوين فكرة ممتازة عنك أو العكس.

٣ - الاستعداد: ويقصد به الاستعداد لتلقي المعرفة النظرية اللازمة لتكوين انطباع مبهر لدى من تتعامل معه، والاستعداد لتنفيذ ما تتعلمه عن كيفية تكوين هذه الانطباعات، ويعنى أيضاً بذل الجهد للتعلم أولاً، ثم بذل الجهد ثانياً.

إرشادات أساسية:

وهذه مجموعة من الإرشادات التي تساعدك كي تكتسب انطباعات ممتازة لدى الآخرين من اللحظة الأولى، وهي المعرفة النظرية المهمة كي تكون علاقات ممتازة مع الآخرين، وهي سبعة نقاط أساسية:

الثقة قبل النجاح:

١ - ثق بنفسك دائماً:

الشخص الواثق من نفسه دائماً يحصل على انطباعات إيجابية من الآخرين، فطريقة سيره، وطريقة حديثه وملبسه وطريقة تعامله مع الآخرين تعطى إحساساً بمن يتعامل معه أنه «شخص واثق من نفسه»، واعلم أن الاعتداد بالذات، والثقة بالنفس لا يأتي بعد النجاح بل قبله، والفكرة التي

تأخذها أنت عن نفسك هي نفس الفكرة التي تصل للآخرين عنك، لذا لو كنت تعتقد بنفسك أنك شخص مثير للاهتمام فستتقل هذه الفكرة فوراً للآخرين عنك، وكونك ترى في نفسك شخصاً إيجابياً وخدوماً وفعالاً في المجتمع - إذا كنت فعلاً كذلك - ستتقل أيضاً بدورها للمتعاملين معك، أما لو كنت ترى نفسك سلبياً وعملاً وكثياً - مثلاً - فستتقل هذه الأفكار إلى المتعاملين معك فاحذر من هذه الأفكار السلبية. وكن دائماً واثقاً بنفسك وسرعان ما يثق بك جميع المتعاملين معك، ولن يثق بك أحد لو لم تكن أنت واثقاً بنفسك.

مظهرك يعبر عنك:

٢ - مظهرك مهم:

اهتمامك بملابسك والألوان التي تختارها لهذه الملابس له دور مهم في رسم صورتك لدى الآخرين من اللحظة الأولى، فكل لون له دلالة يكتسبها الشخص الذي يرتدى لونا بعينه.

أيضاً اهتمامك بنظافة ملابسك ومظهرك العام وتناسق ألوانها، واهتمامك بأظفرك وشعرك وكل شيء آخر له علاقة بمظهرك بمثابة رسالة تقول فيها للناس كيف تفكر عن نفسك وتعاملهم.

وليس المهم ثمن أو جودة الملابس، ولكن الأهم الاعتناء والاهتمام وحسن المظهر بدون استثناءات ولا كسل في اختيار ما تلبس اليوم مثلاً، فليس معنى أن ليس أمامك مقابلة مهمة اليوم أن تهمل في ملبسك، وهناك مقولة معروفة هي: أظهر جيداً - أشعر جيداً.

٣ - حركات الثقة:

تكن هيتك والحركات التي تصدر عنك معبرة عن شخصيتك، وطريقة حديثك لها دور كبير فى التعبير عنك وعن شخصيتك، فهناك دراسات أوضحت أن ٩٣٪ من تأثيرك على الآخرين تأتى من أسلوبك فى الحديث (٥٥٪ من حركات الجسد، ٣٨٪ من الصوت) ودرجة الصوت، وطريقة الكلام نفسه، سواء منخفض أم مرتفع أم متوسط بين الاثنين، أما بقية المائة بالمائة (٧٪) تأتى من خلال مضمون هذا الكلام المنطوق.

فلغة الحركة والصوت مهمة جداً لتوحى للآخرين بالثقة والمصدقية، ودائماً أثناء حديثك ارفع رأسك كالمتمصر بلا غرور أو تعالى، ولكن لتظهر المصدقية والثقة والحماس، وتخلى عن كل حركات الملامسة الذاتية، كأن تعقد ساعدك أمام صدرك، أو أن تلامس وجهك بدون داع أثناء الحديث، أو عدل رباط العنق باستمرار للرجل أو غطاء الرأس للمرأة، وهذا لإعطاء انطباع بالثقة والانفتاح والمرونة والاهتمام.

.. واحرص على إظهار كف يدك أغلب الوقت أثناء الحديث (لأن هذا يوحي لمن تحدته بالثقة والصدق والصراحة) وأخيراً تفادى كل الحركات التي تقلل من جاذبية حضورك، مثل: الإمساك بالقلم، أو المحمول، أو ضبط الملابس، أو فرك اليدين أو وضعهما فى الجيوب، وقضم الأظافر، وتبليل الشفاه، أو ضغطهما، الرسم على أى شىء، وكذلك القبضة المغلقة أو تجميد النصف الأعلى.

ابتسم وكن ساحراً!

٤ - تعبيرات الوجه الإيجابية:

وهى بمثابة كنز يقدمك بمهارة للآخرين وبشكل جذاب جداً، وليكن وجهك

المتسم دائماً مهدداً لأقوالك، مظهراً لودك ولإقبالك على الآخرين، وانفتاحك تجاههم، فهذا يجعل الآخرين متفائلين لأقوالك، وهذا يفتح باباً سحرياً للقلب لا تفتحه السلطة ولا المال، فالابتسامة هي سلاح قوى جداً لأعدائك ورسالة حب وود لأصدقائك ولمن تتعرف عليهم للمرة الأولى، ولها دور كبير جداً في ترك انطباعات مبهرة وممتازة لدى الآخرين، والابتسامة هي نافذة الروح ولها علاقة قوية بمدى راحة وصدق واهتمام المتحدث، وتذكر قول المصطفى ﷺ: «تبسمك في وجه أخيك صدقة».

ونريد أن نقول هنا: إن الجدية والالتزام لا تعني التجهم والعبوس، فيمكنك أن تأخذ كل أمور حياتك بجدية مع الاحتفاظ ببشاشة الوجه والابتسامة بودٍ وحتى أثناء الحديث في التليفون ابتسم، فسيشعر محدثك على الطرف الآخر بود الابتسامة في نبرة صوتك، جرب هذا وستكون النتيجة مبهرة، وكذلك أثناء الحديث تليفونياً حاول أن تكون واقفاً لأن هذا يجعل الصوت أفضل وأوضح.

ولذا حافظ على اتصال بالعين ٦٠ إلى ٨٠٪ من الوقت، وفيما عدا ذلك فلتنظر للجوانب وليس لأعلى لأن هذه الحركة تعطي من تحادثه انطباعاً بالملل والرغبة في إنهاء الحديث، ولا تنظر لأسفل لأن هذا يوحي للمتحدث بالإحباط والضيق.

اسمع نفسك أثناء الحديث.

٥ - الصوت:

والصوت هنا لا يعني نبرة الصوت فقط، ولكنه يعني أيضاً العلو والجلود والسرعة، وكى تعطي فرصة جيدة لمن يسمعك أن يسمعك بوضوح وتأثير

إيجابي عليه عليك أن تحافظ على كل مكونات الصوت المذكورة، فصوتك لا يجب أن يكون منخفضاً ولا مرتفعاً بل مسموعاً بوضوح لمحدثك، كما يجب أن يكون صوتك واضحاً بمعنى أنك تنطق جميع مخارج الحروف جيداً، وعليك أن تفكر جيداً قبل أن تتحدث، وأن تستطيع سماع صوتك وأنت تتحدث كي يكون صوتك مفهوماً وواضحاً، كما يجب أن يكون حديثك متوسط السرعة لا بطيء ولا سريع، ولكن بشكل يسمح لمحدثك من متابعتك جيداً، ولا تكن متسرعاً في كلامك.

ومن الأخطاء الشائعة في الحديث استخدام كلمات أجنبية فهذا يعطى الآخرين انطباعاً أنهم أقل منك، أو أنك أذكى منهم، أو أفضل تعليماً، أو ثقافة، وهذا إحساس سيء جداً، أيضاً من الأخطاء الشائعة استخدام ما يطلق عليه الكلمات الميتة مثل (همم - آه - مم - ها . . .) وهي كلها حروف لا معنى لها، ولكن لا بد أن تتفاعل مع محدثك بصورة أخرى بكلمات مفهومة لها قدرة على خلق جو من التفاعل بينكما، أو يمكنك أن تصمت بدل هذه الحروف الميتة، واعط الآخرين ونفسك راحة عقلية للاسترجاع والتفكير فيما يقوله محدثك، والأصح دائماً في حديثك مع الآخرين الذين تراهم لأول مرة أن تسمع أكثر بكثير مما تتحدث، اترك من أمامك يعبر عن نفسه بحرية واستمع له، وسياخذ عنك انطباعاً ممتازاً ومبهراً من المقابلة الأولى أنك شخص ظريف ومحبوب.

استمع أكثر وتحدث أقل:

٦ - استخدم كل حواسك:

استمع للآخرين بكل حواسك، وحاول أن تستمع ٨٠٪ من الوقت،

وتحدث ٢٠٪ منه تسال فيهم عما سمعت من محدثك، واستخدم قاعدة (لكل مقام مقال) أى كلم كل شخص بلغته وبالكلمات التى يفهمها، واهتم به بصدق، وسيكون هذا له عظيم الأثر على الآخرين لحاجتهم الشديدة للتقدير، ولمن يسمعهم ويهتم بهم.

واعط الآخرين الثقة بالإطراء على مزاياهم بدون مبالغة، وأجب على أسئلتهم بشكل مباشر، وهناك قاعدة طريفة فى هذا الجانب أن تقنع نفسك عند تعاملك معه أنه أهم شخص عندك، ويمكنك أن تتدرب عليها بأن تعطى الشخص الذى تعامله - مهما كانت مكانته فى المجتمع بسيطة - اهتماماً كبيراً نابعاً من كونه إنسان ويستحق التقدير والاهتمام فى حد ذاته بغض النظر عن مستواه الاجتماعى أو الاقتصادى، وسيشعر الآخرون بهذا الاهتمام ويبادلونك إياه، بل سترك تأثيراً إيجابياً مبهرأ فى أذهانهم - لا يمضى - عن ذوقك وإنسانيتك فى التعامل مع الآخرين.

أبرز كل مهاراتك ومزاياك:

٧ - اظهر وتصرف كما تود أن تكون وليس كما أنت:

ثق تماماً أن الناس تصدق ما تصدقه أنت عن نفسك، فلا تنتظر أحداً ولا منصباً ولا لقباً، بل تصرف وكأنك حصلت على المكانة التى تطمح إليها، بلا غرور ولا تعالى، وابرز مزاياك من الآن، واستخدم كل طاقتك، وابرز كل إمكانياتك ومهاراتك.

واعمل على إخفاء عناصر الضعف فىك قدر الإمكان، حتى تعالجها وتحولها لإيجابيات فى شخصيتك، فافتناعك بالمكانة التى تريد أن تصل إليها

يجعلك تتعامل وكأنك وصلت إليها، كما يجعل الآخرين يصدقونك تماماً، وبأنك فعلاً حققت هذه المكانة - قبل وصولك إليها - أو على الأقل تغطى انطباعاً عنك أنك على الطريق الصحيح نحوها.

وجرب (الطريقة المتفائلة) في بداية اليوم كمثال: فعندما يسألك أحد عن حالك، أجب بأنك (بخير حال، الحمد لله، رائع) وسيكون لذلك التأثير الذى يتقل أوتوماتيكياً لبقية أحداث يومك، ويتقل لك أنت شخصياً ويكون إحساسك بهذا اليوم إنه رائع وفوق الوصف أيضاً، كما إن هذا الأثر (معدى) وسيقل للآخرين من حولك، وسيعتبرونك متفائلاً، ليس هذا فقط بل سيتمنون الوصول إلى هذه الدرجة التى وصلت إليها، وسيعتبرونك أيضاً قدوة لهم.

* * * *

الإحترام

الاحترام هو مفتاح القلوب المغلقة الذى يغفل الكثير عنه . . فبدونه لن يكون هناك ثقة وتعامل جاد بين الناس، لذا عليك البدء بنفسك لكسب احترام الآخرين .

* الاحترام . . أفضل الدروع الواقية التى يمكنك أن ترتديها كى تحمى نفسك من مشاعر الضعف والاستسلام . . ولكنه الاحترام الواعى وليس الأعمى الذى يخلط بين النفاق والرياء والطاعة العمياء . . فى ظل سيادة الصراع كأسلوب للتعامل، واتباع أساليب قد تخلو من الاحترام مثل الخيانة أو تصيد الأخطاء يبقى الاحترام هو «الدرع الواقى» الأمثل لتجنب مثل هذه الانتهاكات لأبسط قواعد العلاقات الإنسانية .

* مهارة اكتساب وإظهار الاحترام تسير جنباً إلى جنب مع مدى القوة التى يتمتع بها الإنسان . . فالشخص الذى تسيطر عليه مشاعر الضعف والاستسلام، لا يستطيع أن يكتسب احترام الآخرين . مما يدعم من قواه الشخصية وثقته بنفسه . . أما استخدام الأساليب الرخيصة فى التعاملات الإنسانية . إنما هو انعدام حقيقى للاحترام المتبادل . وكلما كان الإنسان متمتعاً بقدر كبير من هذه الصفة بينه وبين الآخرين كان فى مأمن من مشاعر الضعف والاستسلام أو الشعور بالإحباط أو اليأس . . أيضاً يكون فى مأمن من المواقف الرخيصة بكل أشكالها وعلى اختلافها .

تعاملاتنا اليومية:

* منح الاحترام والحصول عليه جزء لا يتجزأ من تعاملاتنا اليومية مع الآخرين جميعهم ودون استثناء، وتذكر دائماً أن أهميته تماثل أهمية التنفس

بالنسبة للإنسان.. فإذا كنت في غنى عن التنفس . فأنت في غنى أيضاً عن الاحترام، أما إذا جعلته ضرورة من ضروريات حياتك كالتنفس تماماً . فإنك بلا شك سستمتع بإحساس الثقة في قدراتك على معالجة الأمور ومواجهة المواقف الصعبة والمشاكل دون أن تصاب بمشاعر الضعف والإحباط .

الثقة:

* هي مفتاح القلوب المغلقة، فبدونها لن يكون هناك احترام.. وهذا لن يأتي بين ليلة وضحاها، ولكنها عملية متدرجة تبنى على أساس تعاملاتك اليومية ومواقفك وسلوكياتك تجاه نفسك من جانب، وتجاه الآخرين من جانب آخر. وهناك طرق في التعامل تستطيع من خلالها اكتساب الآخرين وثقتهم بك.

* **الطريقة الأولى:** تعتمد على التعامل بالأمانة والصدق والعدل والمسئولية، فهذا هو المربع الذهبي لاكتساب احترام الآخرين.

* **الطريقة الثانية:** أرح الآخرين نفسياً، واطهر لهم اهتماماً ورعاية واستمع إليهم وشاركهم في مشاعرهم، واطهر لهم أنك تكن لهم الاحترام، عندها سيبادلونك الاحترام بالاحترام، والاهتمام بالاهتمام، والرعاية بالرعاية.

* **الطريقة الثالثة:** أشبع احتياجات الآخرين بطريقة عملية. فالكلام النظري غير مقنع دائماً، ولكن عندما يتوازي معه الفعل المطابق له يجعل الإنسان أكثر مصداقية لأنه قال وفعل.. وعليك أن تعبر دائماً عن تقديرك للآخرين، فغالباً ما يكون الإنسان في أشد الحاجة للشعور بالأهمية والتقدير من الآخرين. عندها سيمنحهم إياها إذا حصل عليها تطبيقاً لمبدأ فاقد الشيء لا يعطيه.

* احرص على أن تمنح الآخرين شعوراً بأهميتهم إذا أردت الحصول على ثقتهم.

وتذكر دائماً أن الاحترام فى شكل المرح والتشجيع والتقدير يشبع حاجة من أهم الحاجات الإنسانية التى نحن جميعاً فى حاجة إليها، وهى مصدر رئيسى للحصول على القوة الذاتية التى تجعلنا أقوياء فى مواجهة أعاصير الحياة ومشاكلها، وهو الذى يجعل رؤيتنا لأنفسنا أفضل، وبالطبع كلما كانت نظرتنا لأنفسنا أفضل كنا قادرين على أن ننظر للآخرين أيضاً بطريقة أفضل.

الهدوء أولاً:

ويبقى سؤال: ما الذى تفعله إذا عوملت بعدم الاحترام؟! هل ستبادل الذى تصرف معك بعدم الاحترام بمثل تصرفه؟! .

ينصح علماء الاجتماع الشخص الذى يتعرض للتعامل بطريقة مهينة بعدم المعاملة بالمثل. . بل عليه أن يهدأ أولاً ويدرس أسباب التصرف والسلوك الذى تعامل به.

ثانياً: ألا يسمح للغضب بالظهور والسيطرة عليه. بل يجب التريث قبل رد الفعل.

ثالثاً: أن تكون أميناً وصادقاً مع نفسك بشأن نواياك تجاه ذلك التصرف.

قد يكون ذلك الشخص مسئولاً عن الموقف الذى عوملت خلاله بعدم الاحترام. وبعد ذلك يمكن أن تقرر كيف تتصرف. . وأن تراجع سلوكياتك. . أو تستخدم أسلوب الردع كى لا يتكرر ذلك مستقبلاً، وفى كل الأحوال يجب ألا يلجأ الإنسان إلى أن يبادل المعاملة بالمثل، فلإنسان كافة الخيارات الممكنة للتعامل بعدم الاحترام.

فن إعلاء الذات:

هناك ترابط بين الاحترام وإعلاء الذات. . وهو مهارة بعيدة كل البعد عن التكبر أو الغرور. لأنه في أبسط تعريف له يعنى إحساسك بقيمتك الحقيقية وقدرتك على التعامل مع الناس. . ومواجهة ما يعرض عليك من تحديات خلال حياتك. . وهو ضرورة من ضروريات الحياة، وشيء لا غنى عنه لأحد.

روح التحدى:

* ينبع إعلاء الذات من أعماق كياننا بإطلاق ذلك المارد الكامن فى نفوسنا والذي نسميه بالقوة الذاتية القادرة على أن تبعث فىنا روح القتال من أجل أن يبقى الإنسان سعيداً، وينعكس أثر إعلاء الذات فى كل عمل خارجى نقوم به.

إعلاء الذات يمكننا من خلاله قياس قيمتنا. . ويعد بمثابة حجر الزاوية الذى يقوم عليه بنيان أنفسنا. . وثق أنه ليس بمقدور أحد أن يجعلك تشعر بالقوة، أو يجعلك تشعر بالضعف واحتقار نفسك رغماً عنك، فأنت الذى تصنع ذلك دون أن تدري.

* مطلوب منك أن تقف مع نفسك وتسالها: كيف وصلت بها إلى هذه المرحلة التى أنت فيها الآن؟ وكيف الطريق للوصول إلى مرحلة التخلص النهائى من تلك المشاعر التى تهوى بذاتك إلى أدنى المراتب والدرجات؟!

وليست العبرة على الإطلاق بما يحدث لك من أمور. وإنما العبرة بما تقوم به. . وعليك أن تثبت كل يوم قدرتك على مجابهة تحديات حياتك. . ففى ذلك إعلاء لذاتك. وأن يصاحبه احترام. . وهو يعنى أن يرفع من شأنها وقدرها.

عندما تحترم ذاتك فانت بذلك تعد في شراكة معها، يمكنك الاستقرار بداخلها والانتفاع بكل مميزاتها وقدراتها. فإذا احترمت ذاتك بادلتك نفس الشعور، وإذا وثقت بها أعطتك احترام الآخرين.

السر الحقيقي:

تذكر دائماً أن السر الحقيقي وراء قدرتك على التغيير هو اختيار القوة والشجاعة بديلاً عن الضعف للقيام بالاحترام من أجل إعلاء ذاتك. . فإذا أردت أن تحرز أى تقدم فى محاولاتك لتحرير نفسك من مشاعر الاستسلام السيئة لا بد أن تحرر نفسك أولاً من قيود أنماط سلوكياتك الرتيبة. وأن تتعرف على تلك الأنماط التى تعوقك وتؤدى بك إلى التخاذل، وعليك أن تختار أولاً ما الذى تريد أن تقوم به ثم تلتزم بتنفيذه. . وثق أنك إذا اتخذت قرارك بالتغيير. سوف تواجهك متاعب وصعوبات جديدة لا بد أن تواجهها بكل قوة وشجاعة دون أدنى تخاذل، وتأكد أن حاجتك ستؤدى بك إلى اختيار سلوكيات جديدة تجعلك ملتزماً أمام نفسك بالشجاعة والاحترام.

السرور والرضا:

يؤكد عالم النفس الأمريكى الشهير «الفرد أدلر»: أن تلهف الإنسان على التقدير والاحترام هو المحرك الأول للحياة. ونحن لا نستشعر السرور والرضا إلا حين يرضى عنا الناس. ولا تخمد لنا رغبة فى إطراء الناس لنا أو السعى للظفر بإعجابهم بنا وتقديرهم لقيمتنا، ومهما كان التقدير ضئيلاً فإنه يث فيها الإحساس بالأهمية الذى يشد عزائمنا للمضى قدماً فى خضم الحياة ومواجهة مشاكلها بكل قوة دون أن يصيبنا الشعور بالضعف.

الواقع يؤكد أنك تستطيع فعلاً أن تزيد من قيمتك وأهميتك لدى الآخرين إذا حرصت على أن تترك انطباعات جيدة عن نفسك لديهم لها أثر ممتد ولا يقتصر على لحظة.

فليكن في قلبك الاحترام والحب الذي يشمل كل الناس من لحم ودم، والذي لا تتطرق إليه تفرقة قائمة على الدين أو الجنس.. ويجب ألا تكتفى بأن تقول: إنك تحب وتحترم الناس. فالقول وحده لا يكفي، بل اصنع ما يشبه ويدل عليه. وتستطيع به أن تترك انطباعاتاً جيداً.. وهو لا يأتي من فراغ، ولكن من خلال تصرفاتك وأفعالك ولمساتك الإنسانية وقدرتك على التعامل الأمثل مع الآخرين.



كن مطمئناً...

عشر إيجابيات لكي تكون مطمئناً وتكون أكثر إيجابية:

الأولى: تفاعل:

النظر إلى الماضي وكأنه صندوق تجارب، وإلى الحاضر وكأنه ملعب للتحدي وإلى المستقبل وكأنه ممر منير.
والتفاؤل من الإيمان والتشاؤم من الشيطان، وأكثر الناس تفاؤلاً أكثر الناس نجاحاً وعملاً.

الثانية: تحمس:

تحمس، وابتدع الحماس في حياتك. اخلق جو المنافسة. اعمل سجلاً لإنجازاتك. لا تكن مملاً كن حيويًا.

الثالثة: تحدث عن النجاح:

حدث نفسك بصورة مستمرة عن نجاحاتك في حياتك. كرر النجاح. اجعل الفشل درجة من درجات سلم النجاح، فالذي لا يعمل لا يفشل.

الرابعة: أوجد البيئة الإيجابية:

إذا كنت في بيئة سلبية حولها إلى بيئة إيجابية. ما لم تستطع فلا تصاحب الفاشلين المثبتين وما أكثرهم.

الخامسة: جدد ما حولك:

أوجد جواً جديداً كل يوم. تعامل مع الجديد في بيتك، في عملك. تفنن في ملبسك. غير شكلية غرفتك. اختر ألواناً جميلة. اكتب لافتات إيجابية تفاؤلية، صم يوماً. قم ليلة. ابتكر أبداع.

السادسة: شارك الآخرين:

تفاعل مع من حولك، شاركهم نجاحاتهم، أرفع من معنوياتهم، كن فاعلاً بينهم، لا تتحرج، تعلم العطاء والسخاء، لا تكن كثير النقد. شجع الآخرين ينجذبوا إليك.

السابعة: خطط للنجاح:

ما أجمل تلك العبارة (إذا فشلت في التخطيط فقد خططت للفشل) المتفائل الناجح كثير التخطيط، وضع خططاً سنوية شهرية، أسبوعية، وضع لنفسك برنامجاً، ترحل في خطتك، هيا لا تتأخر.

الثامنة: لا تستجيب للمغالطات:

تجنب المغالطات، كن صريحاً مع نفسك والآخرين، تجنب الإجابات والتفكير السلبي، تقدم كن واثقاً من نفسك، كن مقدماً.

التاسعة: اهتم بنفسك:

طور نفسك، لا تجهداها، كافأها، كن نجماً في تخصصك، وكوكباً في باقى العلوم الأخرى اقرأ اكتب أبداع.

اهتم بمظهرك وهندامك، تفنن في أسلوبك مع الآخرين، قل: كلما زاد علمى زادت سعادتى.

العاشرة: اصدق مع نفسك:

كن صادقاً مع نفسك ومع الله، لا تراوغ، تجنب الكذب، فهو يفقد الثقة بالنفس، تجنب الرياء، كن أنت لا تتمظهر بما ليس فيك، تعلم الدعاء فإنه محض الإخلاص والصدق مع النفس، الزم ذكر الرحمن فإنه أنس الروح.

الفهرس

الصفحات	الموضوعات
٣	المقدمة.
٥	تعرف على ذاتك
٨	من أنت؟
٩	برنامج التعرف على الذات.
٢٣	كيف تحقق ذاتك..؟
٢٤	ماذا تفعل لكي تحقق ذاتك؟
٢٥	تنمية الذات
٢٥	أولاً: الاستعداد.
٢٥	ثانياً: الدافعية.
٢٩	تطوير الذات
٣٠	أهمية التطوير الذاتي:
٣١	كيف يتعلم الفرد ذاتياً؟
٣٢	قوة الكلمات في تطوير الذات.
٣٥	الخطوة الأولى: ما درجة تقييمك لذاتك؟
٣٥	الخطوة الثانية: العلاقة بين العافية والنجاح.
٣٦	الخطوة الثالثة: هل تتوفر لديك مهارات الاتصال بالآخرين؟
	الخطوة الرابعة: ما مدى نجاحك في استخدام مهارات الاتصال
٣٦	الإنساني؟
٣٧	الخطوة الخامسة: هل تنظر إلى الأمور بجدية مفرطة؟

- ٣٨ الخطوة السادسة: هل يحتاج موقفك إلى تجديد؟
- ٣٩ الخطوة السابعة: هل تملك ثقة كافية في نفسك؟
- ٤٠ الخطوة الثامنة: هل أنت فى حاجة إلى تطوير مهارات العمل لديك؟
- ٤١ الخطوة التاسعة: هل أنت راض عن نوعية العمل الذى تقوم به؟
- ٤١ الخطوة العاشرة: هل تهتم بتنظيم مهتك وأسلوب حياتك؟
- ٤١ الخطوة الحادية عشرة: هل وصلت إلى قدراتك الإبداعية؟
- ٤١ الخطوة الثانية عشرة: هل يمكنك التخلّى عن أسلوب المماطلة؟
- ٤٥ تقدير الذات.
- ٤٦ ما معنى تقدير الذات؟
- ٤٦ العلاقة بين تقدير الذات والنجاح.
- ٤٨ صفات نقص الذات.
- ٥٠ صفات الواثقين فى ذواتهم.
- ٥٠ طرق تنمية تقدير الذات.
- ٥٧ صناعة الذات قبل إدارة الذات
- ٥٧ ما المقصود بإدارة الذات؟
- ٥٩ منظومة النجاح والفاعلية
- ٦٠ منظومة الفشل والسلبية.
- ٦٣ قوانين النجاح الطبيعية
- ٦٣ قانون تنمية الذات.
- ٦٣ قانون المواهب.
- ٦٣ قانون التفوق.
- ٦٣ قانون الفرصة.

- ٦٣ قانون الشجاعة .
- ٦٤ قانون الجهد التطبيقي
- ٦٤ قانون العطاء
- ٦٤ قانون الإيجاب .
- ٦٤ قانون التفاؤل .
- ٦٤ قانون السبب والنتيجة .
- ٦٥ العبقرية
- ٦٥ هل أنت موهوب؟
- ٧٣ كيف نحقق الشخصية التي نحلم بها؟
- ٧٣ ما هي الشخصية؟
- ٧٤ كيف تتكون الشخصية؟
- ٧٦ كيف تستنبت مفردات الشخصية في العقل؟
- ٧٦ كيف نغير الفاسد الهزيل فيما تربينا عليه؟
- ٨٠ المزيد عن حب الذات
- ٨٣ تدريبات لتقوية الشخصية
- ٨٣ تدريبات بدنية لتقوية الشخصية
- ٨٧ تدريبات وجدانية .
- ٨٧ تدريبات التفريغ الانفعالي
- ٨٨ تدريبات الشجاعة والتخلص من المخاوف .
- ٩٠ تدريبات الاسترخاء النفسى والعصبى .
- ٩١ تدريبات الحس الجمالى .
- ٩٣ كيف تؤثر فى الناس؟

- ٩٥ كيف تخرج أفضل ما فى الآخرين فى أحلك الظروف؟
- ٩٨ النماذج العدوانية للسلوك.
- ٩٨ ١ - الشخص الدبابة.
- ١٠٠ ٢ - الشخص القناص.
- ١٠٣ ٣ - الشخص العالم بيوطن الأمور.
- ١٠٥ ٤ - الشخص مدعى المعرفة.
- ١٠٧ ٥ - الشخص القبلة.
- ١١٠ النماذج السلبية للسلوك:
- ١١٠ ١ - الشخص الشاكى الباكى.
- ١١٢ ٢ - الشخص الراض.
- ١١٤ ٣ - الشخص الصامت.
- ١١٦ ٤ - الشخص المتردد.
- ١١٧ ٥ - الشخص الموافق دائماً.
- ١١٩ كيف نتخلص من الأفكار السلبية؟
- ١٢٧ كيف تتغلب على مشاكلك وتواجهها؟
- ١٣١ كيف تكون منتجاً وناجحاً؟
- ١٣١ اعرف نفسك.
- ١٣٢ طور نفسك.
- ١٣٢ تخلص من عيوبك.
- ١٣٢ شد خيوطك.
- ١٣٣ الإرادة الصلبة
- ١٣٣ الثقة بالنفس

- ١٣٤ كيف تقوى إرادتك؟
- ١٣٤ أمور تزيد من الانتاجية والفاعلية.
- ١٣٧ الانطباع الأول
- ١٣٧ ما هو الانطباع الأول؟
- ١٣٨ الثقة قبل النجاح.
- ١٣٩ مظهرك يعبر عنك
- ١٣٤ ابتسم وكن ساحراً
- ١٤٢ استمع اكثر وتحدث أقل.
- ١٤٣ أبرز كل مهاراتك ومزاياك.
- ١٤٥ الاحترام
- ١٤٥ تعاملاتنا اليومية.
- ١٤٦ الثقة
- ١٤٧ الهدوء أولاً.
- ١٤٨ فن إعلان الذات
- ١٤٩ روح التحدى
- ١٤٩ السر الحقيقى
- ١٤٩ السرور والرضا.
- ١٥١ كن مطمئناً
- ١٥٣ الفهرس.

سلسلة التطوير الذاتي للشخصية

التطوير الذاتي للشخصية

سحر الشخصية



أحمد عبد الصادق

ينابيع قوة النفس

- مظاهر سحر الشخصية
- التأثير الشخصي
- كيف تحكم أفكارك؟
- توجيهه النفس
- المظهر والتصرف
- الصفات الأخلاقية

مكتبة النافذة

التطوير الذاتي للشخصية

عيوب الشخصية



أحمد عبد الصادق

وكيف تتغلب عليها؟

- المفاتيح العشر للتغلب من:
- الغيرة - الخجل - الخوف
- التناؤم - النفور - التسلط
- الإحساس بالذنب - الوسوسة
- الأنانية - هروب النفس
- عشق الذات - عدم التسامح
- الكراهية - العصبية - الشك

مكتبة النافذة

التطوير الذاتي للشخصية

القوى الخفية



أحمد عبد الصادق

عقلك الباطن الكنز الذي بداخلك

- عقلك الباطن طريقك إلى الثروة
- العلاج عن طريق عقلك الباطن
- خلع نفسك من معاوذك
- الإنسان وتنمية الإرادة
- النجاح بداخلك

مكتبة النافذة

التطوير الذاتي للشخصية

الثقة بالنفس



أحمد عبد الصادق

العزيمة والإرادة

- 10 طرق لتفعيل عزيمتك
- إرادة النجاح وقوة التركيز
- التفكير الموضوعي والإيحاء الذاتي
- كيف تسيطر على نفسك؟
- ماهية الإرادة ومصادرها
- الثقة بالنفس ومنابع الطاقاة الكبرى

مكتبة النافذة



917897741360848

مكتبة النافذة